



UNIVERSIDADE DO VALE DO TAQUARI UNIVATES
CENTRO DE GESTÃO ORGANIZACIONAL
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

**LOBBY DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS NOS PROCESSOS
DECISÓRIO DE POLÍTICA EXTERNA DOS ESTADOS UNIDOS**

Eduardo Schmitz

Lajeado, junho de 2018.

Eduardo Schmitz

Lobby das Empresas Militares Privadas nos Processos Decisório de Política Externa dos Estados Unidos

Monografia apresentada na disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso II apresentado à disciplina de TCC II do curso de Relações Internacionais da Univates.

Orientador: Prof. Dr. Thiago Borne Ferreira

Lajeado, junho de 2018.

RESUMO

O uso de empresas de militares privadas (EMP) pelos Estados teve sua maior ascensão no período Pós-Guerra Fria e esteve atribuído a fatores como o neoliberalismo econômico, o vácuo de poder nas relações internacionais, a redução dos contingentes e aparatos militares dos Estados, e ao maior número de conflitos regionais. As maiores e mais poderosas EMP do mundo estão sediadas no hemisfério norte em países como Estados Unidos e Reino Unido. No entanto, sua atuação ocorre no hemisfério sul, principalmente no Oriente Médio, África, Ásia, e América do Sul. No caso americano, as EMP estão presentes em Washington para influenciar o governo. O mesmo é feito através da atividade do lobby. Os EUA é um dos poucos países aonde a atividade do lobby é regulamentada por lei. Este trabalho busca analisar como é realizado o lobby das EMP junto ao governo dos Estados Unidos e como este pode ou não afetar a tomada de decisão em política externa. O trabalho aplica o método qualitativo, uma vez que busca explicar o fenômeno das EMP nos EUA partir de uma interpretação subjetiva, baseada em dados extraídos de textos. Foram coletados dados por meio de livros, artigos, periódicos, e documentos oficiais dos Estados Unidos, caracterizando assim uma pesquisa bibliográfica. Na primeira parte do trabalho analisa-se o processo decisórios dos Estados Unidos e como este afetado pelo lobby. Na segunda parte, abordam-se o surgimento e a consolidação das empresas militares privadas nos Estados Unidos. Na terceira parte examina-se o lobby das EMP junto ao governo americano, a partir de estudos de caso focados no papel das empresas Blackwater e DynCorp, especificamente na prestação de serviços durante as Guerras do Afeganistão e do Iraque.

Palavras-chave: Empresas militares privadas; Lobby; Estados Unidos; Processos decisórios; Política externa.

LISTA ILUSTRAÇÕES

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Gastos Totais em Lobby e Número de Lobistas nos Estados Unidos (1998-2018)	26
Figura 2 - Gastos de Lobby Acumulados por Setor nos Estados Unidos (1998-2018)	27
Figura 3. Porcentagem de soldados contratados pelos EUA em relação às tropas regulares.....	35
Figura 4. Contratos obtidos durante do governo de Bush.....	55
Figura 5. Gastos anuais em lobby de 2008 a 2018.....	59
Figura 6 Principais contratados de contingência Atuando em apoio às operações no Iraque e no Afeganistão, 2002 até meados do ano fiscal de 2011.....	62
Figura 7. Contingente das Forças Armadas dos EUA e numero Contratado no Iraque.....	63
Figura 8. Contingente das Forças Armadas dos EUA e numero Contratado no Afeganistão.....	63

LISTA DE TABELAS

Tabela-1. Contingente Militar (1987-1997)	34
Tabela-2 Incidentes Envolvendo a Blackwater no Iraque de 2005 a 2007	56
Tabela-3 Principais serviços adquiridos pelas EMPs no Iraque e Afeganistão.....	65
Tabela-4 Funcionário do contratante do DoD no USCENTCOM AOR em 2018.....	66

SUMÁRIO

RESUMO.....	3
INTRODUÇÃO.....	7
1. PROCESSOS DECISÓRIOS NOS ESTADOS UNIDOS.....	11
1.1 Política Externa dos Estados Unidos e Grupos de Interesse.....	12
1.2 A Regulamentação do Lobby nos Estados Unidos.....	18
1.3 A Prática do Lobby nos Estados Unidos.....	25
1.4 Conclusões Parciais.....	28
2. O DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS.....	30
2.1 O Surgimento das Empresas Militares Privadas.....	30
2.2 A Atuação das EMP nos Estados Unidos.....	36
2.3 Conclusões Parciais.....	44
3. O LOBBY DAS EMP NOS ESTADOS UNIDOS.....	45
3.1 Características Gerais do Lobby de EMP.....	45
3.2 Lobby da Blackwater.....	52
3.3 Lobby da Dyncorp.....	57
3.4 Atuação das Empresas Militares Privadas no Iraque, no Afeganistão e no USCENTCOM.....	61
3.5 Conclusões Parciais.....	66
CONCLUSÃO.....	68
REFERÊNCIAS.....	71

INTRODUÇÃO

As empresas militares privadas (EMP) são basicamente exércitos privados que possuem um aparato militar próprio capaz afrontar exércitos de países pequenos. Estas empresas fornecem uma gama gigantesca de serviços: logística, manutenção, treinamento, suporte de base, suporte em combate, segurança, entre outros. No entanto, há um debate grande a respeito da nomenclatura¹ atribuída para as empresas militares privadas e este trabalho reconhece a sua existência. Apesar disso, não pretende reproduzi-lo. Neste sentido, entendem-se as empresas militares privadas a partir da visão de Peter W. Singer (2001), que as define como “profit-driven organizations that trade in professional services intricately linked to warfare” (SINGER, 2001 p. 186. Texto digital).²

O fenômeno da privatização da guerra, ou o uso de empresas militares privadas (EMP), tem sua maior ascensão no período Pós-Guerra Fria. Muitos autores, como P. W. Singer(2003), Carlos Ortiz (2010), e Rolf Uessler (2008), caracterizam este fenômeno como uma resposta para os desafios dos conflitos do século XXI. A maioria das EMP tem sede no hemisfério norte, mais especificamente nos Estados Unidos e Reino Unido. Porém, sua atuação ocorre mais frequentemente no hemisfério sul, principalmente na África, Ásia, Oriente Médio e América do Sul.

¹ Dentre os nomes dados a estas entidades destacam-se, por exemplo, private military companies (PMCs); empresas militares privadas (EMP); private military firms (PMFs); firmas militares privadas (FMPs); private security contractors (PSCs); empreiteiros de segurança privada (ESPs); private military and security companies (PMSCs); empresas de segurança e militares privadas (ESMPs); military combatant companies (MCCs); empresas combatentes militares (ECMs); military consulting firms (MCFs); empresas de consultoria militar (ECMs); military support firms (MSFs); empresas de apoio militar (EAMs); mercenaries, mercenários; private security firms (PSFs); firmas de segurança privadas (FSPs); dogs of war, cachorros de guerra; hired guns, armas contratadas; private army; e exército privado.

² EMP são organizações com fins lucrativos que comercializam serviços profissionais intrinsecamente ligados com a guerra.

Estas empresas, no caso dos Estados Unidos, estão presentes em Washington para poder influenciar o governo a partir do lobby. Este, por sua vez, define-se a partir da Public Law 104–65 de 19 de dezembro de 1995, pelo motivo de ser a lei que regula a atividade nos Estados Unidos. Assim, entende-se por lobby a atividade “to influence the public decisionmaking process in both the legislative and executive branches of the Federal Government” (USA, 1995, texto digital).³

O objetivo desta monografia é analisar o surgimento das empresas militares privadas e seu processo de inserção no sistema político dos Estados Unidos. Para o cumprimento do objetivo geral, estipulou-se a necessidade de: a) examinar os processos de tomada de decisão dos Estados Unidos; b) compreender o fenômeno do lobby e suas implicações no processo de tomada de decisão norte americano; c) analisar o surgimento das empresas militares privadas norte americanas em perspectiva histórica; d) identificar quais são principais empresas privadas militares nos Estados Unidos; e e) verificar como ocorre o lobby das empresas militares privadas nos Estados Unidos.

Este trabalho busca responder a seguinte pergunta: por que as empresas militares privadas influenciam os processos de tomada de decisão de política externa dos Estados Unidos? A hipótese de trabalho é que as EMP influenciam os processos de tomada de decisão de política externa dos Estados Unidos porque o governo norte americano é seu maior cliente (SINGER, 2003; NASSER, PAOLIELLO 2015; LANNING, 2005).

Além disso, o governo americano também serve como uma ponte entre os seus aliados e as empresas, fazendo com que elas obtenham contratos lucrativos com outras nações. Assim, as EMP exercem um forte lobby sobre o governo norte americano, a fim de garantir o seu próprio mercado (UESSELER, 2008). Por este motivo, “the size, power, ambitions, and objectives of the lobby should not be underestimated” (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009, p. 93).⁴ O motivo das EMP estarem usando o lobby para influenciar a tomada de decisão dos Estados Unidos fica evidente, por exemplo, na passagem de Sheehy, Maogoto e Newell: “this

³ Influenciar o processo decisório público nos setores legislativo e executivo do Governo Federal.

⁴ O tamanho, o poder, as ambições e os objetivos do lobby não devem ser subestimados.

industry lobby reflects not only a particular ideology concerning governance, but obviously an agenda to increase the PMC market through further commoditized violence” (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009, p. 94).⁵

Ademais, a maioria das empresas militares privadas é capitalizada na bolsa de valores e muitas fazem parte de outras empresas multinacionais, como é o caso da Dyncorp e da TRW (SINGER, 2003).

O fato de as empresa militares e suas companhias terem rendido lucros tão grandes nas bolsas quanto outras empresas (as ações da L-3, por exemplo, em meio ao desânimo geral, subiram 64% entre abril de 2003 e abril de 2004) levou muitos fundos de pensão a entrar nesse mercado (UESSELER, 2008, p. 55).

A influência das EMP no governo norte americano não se dá somente para garantir contratos lucrativos, mas também para assegurar suporte do governo em caso de problemas durante a sua atuação. Como podemos verificar em um dos casos mais famosos de crime cometido por uma EMP no Iraque. O mesmo aconteceu no dia 16 de setembro de 2007, durante o governo de George W. Bush, e envolveu a Blackwater, cujos funcionários mataram 17 civis iraquianos na praça Nissour, em Bagdá (UESSELER, 2008; BRUNEAU, 2015). No entanto, “o Departamento de Estado, enquanto contratante, não infligiu nenhuma sanção à Blackwater e chegou mesmo a atestar em casos de delitos que resultaram em morte o emprego de violência como ‘em conformidade com a missão’” (UESSELER, 2008, p. 121).

Os principais motivos para as empresas militares privadas exercerem influência nas decisões de política externa Estados Unidos são, portanto, três. Primeiro, garantir contratos de alta lucratividade. Em segundo lugar, para valorizar suas ações na bolsa de valores. Em terceiro lugar, para assegurar o suporte constante do governo em problemas decorrentes de suas missões. Como consequência, “foreign policy is not very democratic as it is, but with

⁵ Este lobby da indústria reflete não apenas uma ideologia particular sobre a governança, mas, obviamente, uma agenda para aumentar o mercado das EMP por meio da mercantilização da violência.

PMSCs we have seen that it is even easier to obscure what is happening from the public” (PINGEOT, PASCUAL, 2014, texto digital).⁶

Este trabalho foi realizado com base em uma pesquisa qualitativa, uma vez que o mesmo busca explicar o fenômeno da privatização da guerra nos Estados Unidos partir de uma interpretação subjetiva, baseada em dados extraídos de textos, não fazendo uso de dados quantitativos para explicar o fenômeno. Foram coletadas as informações por meio de livros, artigos, periódicos, e documentos oficiais dos Estados Unidos, caracterizando assim uma pesquisa bibliográfica. Desta forma, pretendeu-se elaborar um trabalho teórico “a partir da coleta, análises e interpretação das contribuições teóricas sobre determinado fato da reflexão, crítica pessoal e da documentação escrita” (BARROS, LEHFELD, 1986, p. 28). A coleta de dados foi realizada em fontes primárias e secundárias. Primeiro, porque foram utilizados documento do governo dos Estados Unidos e documentos das empresas militares privadas disponíveis em seus respectivos bancos de dados e repositórios. Fontes secundárias, porque foram usadas também autores de referência na pesquisa sobre EMP.

Este trabalho se divide em três capítulos e uma conclusão. No primeiro capítulo é feita uma análise sobre o processo decisório nos Estados Unido e como alguns grupos de interesses afetaram a política externa do país ao longo da história. Em seguida, o capítulo descreve o processo de regulamentação da atividade do lobby no país. No segundo capítulo é analisado o surgimento e a consolidação das empresas militares privadas nos Estados Unidos. Além disso, apresentam-se as empresas mais poderosas do ramo no país. O terceiro capítulo examina o lobby das EMP de uma forma mais geral e também apresenta dois casos específicos de lobby, respectivamente, das empresas Blackwater e DynCorp. A conclusão mostra um apanhado geral da pesquisa e os resultados da alcançados.

⁶ Política externa não é muito democrática como é, mas com EMP, vimos que é ainda mais fácil obscurecer o que está acontecendo o público.

1. PROCESSOS DECISÓRIOS NOS ESTADOS UNIDOS

Este capítulo tem o objetivo de examinar os processos de tomada de decisão em política externa dos Estados Unidos e de compreender o fenômeno do lobby e suas implicações sobre esse processo. O capítulo se divide em dois momentos. O primeiro momento descreve o funcionamento do sistema político norte americano e o processo de formulação de política externa. Além disso, ele também analisa a atuação de alguns grupos de interesse que afetam a política externa do país. No segundo momento é apresentado o processo histórico de regulamentação do lobby e sua prática nos Estados Unidos. Antes de iniciar a análise, contudo, é necessário chamar atenção para um fato importante e já identificado por diversos autores:

Writing authoritatively about lobbying is as difficult as writing authoritatively about the practice of espionage. Anyone who has any relevant current information is likely not to be writing about it but practising it, yet will not tell you how, or with what success" (MCGRATH, 2005, p. 67 apud STANBURY, 1988, p. 305).⁷

A passagem esclarece a dificuldade de se obter informações precisas sobre lobby, seja em virtude da sensibilidade das mesmas, seja porque as mesmas não estão disponíveis publicamente. No entanto graças a algumas organizações não governamentais como o OpenSecrets.org Center for Responsive Politics⁸, é possível obter dados sobre a prática do lobby nos Estados Unidos.

⁷ Escrever com autoridade sobre o lobby é tão difícil quanto escrever com autoridade sobre a prática da espionagem. Qualquer pessoa que tenha alguma informação atual relevante provavelmente não estará escrevendo sobre ela, mas colocando-a em prática, ainda assim sem lhe dizer como ou com que sucesso.

⁸ O Center for Responsive Politics é um grupo independente e sem fins lucrativos, cujo objetivo é informar o povo americano sobre práticas governamentais, inclusive no que diz respeito à utilização de recursos públicos e privados.

1.1 Política Externa dos Estados Unidos e Grupos de Interesse

Diferente de muitas teorias tradicionais de Relações Internacionais, como o Realismo, que acreditava que a política externa era formulada a partir de um raciocínio lógico, que sempre buscava o melhor para os Estados, no entanto autores como Chris Alden, Amnon Aran 2016 e Douglas T. Stuart 2010, quebram esta visão de política externa. Dizendo que a política externa não é só formada pelo raciocínio lógico, mas também por outras variáveis como, grupos de interesse, burocracia estatal, Institucional, Opinião Pública e o contexto externo (ALDEN, ARAN 2016; STUART 2010). Ao analisar a história da política externa dos Estados Unidos é possível identificar exemplos da influência de atores internos e externos no processo de formulação política. Por isso, nesta seção são explorados alguns exemplos da influência de grupos externos e internos na política externa dos EUA, sejam eles de caráter étnico, econômico, que buscam se favorecer com os rumos adotados pela diplomacia do país.

Já no início do século XX, logo após o fim da Primeira Guerra Mundial, é possível identificar a influência de grupos de interesse nas decisões dos Estados Unidos. Um caso emblemático, nesse sentido, diz respeito à decisão do país de não entrar na Liga das Nações, não obstante o papel desempenhado pelo presidente Woodrow Wilson⁹, principal idealizador da instituição. Apesar de não ser o único fator que contribuiu para que os norte-americanos ficassem fora do acordo, esta variável precisa ser levada em consideração. O Tratado de Paz de Paris¹⁰ de 1919 desapontou vários grupos étnicos nos Estados Unidos (ERDOĞAN, 2010; USHISTORY.ORG, 2018), especialmente alemães americanos, que sentiram que sua antiga pátria fora tratada com injustiça e severidade por pelo acordo. Os irlandeses americanos, por sua vez, criticavam o acordo uma vez que o mesmo ignorava a independência da Irlanda no processo de paz. Já os ítalo-americanos acreditavam que o tratado deveria assegurar ganhos territoriais para a Itália (USHISTORY.ORG, 2018). Estes grupos acabam trabalhando “against Wilson, against Versailles treaty of which covenant of the League of Nations was a part and

⁹ Woodrow Wilson foi o 28º presidente dos Estados Unidos seu mandato foi de 1913 até 1921.

¹⁰ A Conferência de Paz de Paris, inaugurou os processos de paz após a Primeira Guerra Mundial.

they were successful in persuading many congress members to reject the ratification of the treaty” (ERDOĞAN, 2010, p. 12).¹¹ Isso acabou gerando inúmeras consequências a curto e longo prazo. Já que a Liga das Nações não contava com a presença dos Estados Unidos era inevitável seu fracasso. Ademais, como consequência, os EUA acabaram excluídos diversas negociações importantes para o continente europeu. Apesar dos esforços em instituir a Liga, sabe-se que a mesma foi incapaz de impedir a eclosão da Segunda Guerra Mundial, poucos anos mais tarde (USHISTORY.ORG, 2018).

Outro grupo de interesse historicamente forte nos Estados Unidos é o judeu-americano (VANDERBUSH, 2009): “Jewish-American lobbying has been assumed to be part of the explanation for the ways that the U.S. has supported Israel over the years” (VANDERBUSH, 2009, p. 287).¹² Ao longo do tempo este grupo criou diversos mecanismos para influenciar diretamente a política externa americano. Um exemplo é a JINSA (The Jewish Institute for National Security Affairs), criada em 1976 com o objetivo de mostrar a importância de Israel no Oriente Médio para a política externa norte americana na região (MARINHO, 2011). A AIPAC (The American Israel Public Affairs Committee), por sua vez, é uma organização de lobby pro-Israel que trabalha fazendo pressão no Congresso e no Poder Executivo mostrando a importância de Israel para os Estados Unidos (MARINHO, 2011). O lobby que os judeus americanos exercem sobre o governos dos EUA vem trazendo benefícios a Israel ao longo das últimas décadas.

Desde a Guerra de Outubro, em 1973, Washington deu a Israel um nível de apoio imensamente maior do que a qualquer outro Estado. Israel foi o maior receptor anual de assistência direta, econômica e militar, desde 1976, e é o maior receptor no total desde a Segunda Guerra Mundial, no montante de bem mais de US\$ 140 bilhões (em dólares de 2004). Israel recebe por ano cerca de US\$ 3 bilhões em assistência direta, aproximadamente um quinto do orçamento de ajuda externa, e cerca de US\$ 500 por ano para cada israelense (MEARSHEIMER & WALT, 2006, p. 44).

Porém, a pressão exercida por grupos de interesse sobre a política externa não se restringe somente a grupos étnicos. Muitas empresas multinacionais

¹¹ Trabalharam contra Wilson, contra o tratado de Versalhes, do qual o pacto da Liga das Nações fazia parte, e conseguiram persuadir muitos membros do congresso a rejeitar a ratificação do tratado.

¹² Pressupõe-se que o lobby judaico-americano faz parte da explicação das maneiras pelas quais os EUA apoiaram Israel ao longo dos anos.

americanas e grupos com forte poder econômico vêm exercendo pressão sobre os governos por meio do lobby, em geral, com o objetivo de obter lucros. A invasão na Líbia do governo Obama, talvez seja uma dos maiores exemplo da influência destes grupos econômicos sobre a política externa. Conforme atesta Ross (2014),

Lawrence Jacobs and Benjamin Page conducted a study on actors influencing U.S. foreign policy. The study revealed that the public has little influence on U.S. foreign policy, whereas corporations hold the greatest power to shape decisions on foreign affairs. In fact, Jacobs and Page emphasized that when there is a shift in opinion in the business community, members of Congress change their stand on that particular issue in the same direction. As recent evidence, U.S. military operations in Libya demonstrate how corporate interest and U.S. foreign policy are intertwined. In contrast to Syria, the Democratic Republic of Congo, and other conflict-ridden countries, Libya benefits from significant foreign direct investment in their oil production. Oil Companies that had large financial investments in Libya include ExxonMobil, Marathon Oil, BP, ConocoPhillips, Hess Corporation, Chevron, and Occidental Petroleum. In 2011, the oil industry spent \$150 million on lobbying efforts, with ExxonMobil, Marathon Oil, BP, ConocoPhillips, Chevron, and Occidental Petroleum as the top spenders. All of the above-mentioned oil companies have also been the top clients lobbying on Libyan issues (ROSS, 2014, texto digital).¹³

Os exemplos citados acima demonstram que muitas vezes a política externa é feita a partir da influência e dos interesses de grupos com grande poder econômico. Naturalmente, a empresas de petróleo não atuam sozinha, e contam com um grande apoio de Wall Street e de seus bancos de investimentos (ROSS, 2014). Não obstante, é possível concluir que a política externa muitas vezes não é formuladas e nem executada somente em virtude do interesse da nação. Muitas

¹³ Lawrence Jacobs e Benjamin Page conduziram um estudo sobre os atores que influenciam a política externa dos EUA. O estudo revelou que o público tem pouca influência na política externa dos EUA, enquanto as corporações detêm o maior poder para moldar as decisões sobre assuntos externos. Na verdade, Jacobs e Page enfatizaram que, quando há uma mudança de opinião na comunidade empresarial, os membros do Congresso mudam sua posição sobre essa questão específica na mesma direção. Como evidência recente, as operações militares norte-americanas na Líbia demonstram como o interesse das empresas e a política externa dos EUA estão interligadas. Em contraste com a Síria, a República Democrática do Congo e outros países em conflito, a Líbia se beneficia de investimentos diretos estrangeiros significativos em sua produção de petróleo. As companhias de petróleo que tiveram grandes investimentos financeiros na Líbia incluem a ExxonMobil, a Marathon Oil, a BP, a ConocoPhillips, a Hess Corporation, a Chevron e a Occidental Petroleum. Em 2011, a indústria do petróleo gastou US \$ 150 milhões em esforços de lobbying, com a ExxonMobil, a Marathon Oil, a BP, a ConocoPhillips, a Chevron e a Occidental Petroleum como as principais gastadoras. Todas as companhias petrolíferas mencionadas acima também têm sido os principais clientes que fazem lobby em questões da Líbia.

vezes ela é feita para favorecer grupos de interesse étnicos ou econômicos, de modo que “U.S. Foreign Policy is sometimes contradictory, always fascinating and never easy to understand” (CAICEDO, 2009, texto digital).¹⁴

A Formulação da Política Externa nos Estados Unidos

Para que seja possível entender como é formulada a política externa dos Estados Unidos é preciso compreender como está dividida a dinâmica do poder no país e entender como funciona o sistema político. Por isso, ao pensar política externa americana é necessário levar em conta não apenas o papel do Poder Executivo, mas também o papel do Congresso (ERDOĞAN, 2010; KAUFMAN, 2017; MASTERS, 2017; PORTER, 2018). Diferente da maioria das democracias ao redor do mundo, nos Estados Unidos o Congresso tem um grande poder na execução e formulação da política externa.

A forte participação do Congresso na política externa surge com os “pais fundadores”¹⁵ em 1776 e com a criação da Constituição. O documento confere no Artigo I, autonomia e poderes para o Congresso declarar guerra, fazer acordos, e participar ativamente bloqueando e/ou interferindo na política externa (KAUFMAN, 2017; PORTER, 2018; MASTERS, 2017). O objetivo do Artigo é o de “creating a series of institutional checks and balances to see that no single branch can monopolize power, it gives overlapping responsibilities to both executive and legislative in foreign policy issues” (ERDOĞAN, 2010, p. 9)¹⁶.

Como já mencionado, o Artigo I da Constituição dá uma série de poderes ao Congresso dos Estados Unidos, fazendo com que muitas vezes este poder ultrapasse até mesmo o do presidente.

Including those to “regulate commerce with foreign nations,” “declare war,” “raise and support armies,” “provide and maintain

¹⁴ A política externa americana às vezes é contraditória, sempre fascinante e nunca é fácil de entender.

¹⁵ Os pais fundadores é o nome que se dá aos líderes políticos que assinaram a declaração de independência dos Estados Unidos. São eles George Washington, Benjamin Franklin, John e Samuel Adams, Thomas Jefferson, George Clymer, George Tylor e George Rea.

¹⁶ De criar uma série de verificações e balanços institucionais para ver que nenhum ramo único pode monopolizar poder, proporciona responsabilidades sobrepostas tanto a nível executivo como legislativo questões de política externa.

a navy,” and “make rules for the government and regulation of the land and naval forces.” The Constitution also makes two of the president’s foreign affairs powers—making treaties and appointing diplomats—dependent on Senate approval (MASTERS, 2017, texto digital).¹⁷

Ao falarmos do Congresso dos Estados Unidos na formulação e execução de política externa, podemos dividir sua atuação em ações legislativas/não-legislativas e em ações diretas/indiretas (ERDOĞAN, 2010). As ações legislativas e ações diretas basicamente estão vinculadas à legislação dos EUA. Dizem respeito à aprovação de leis e resoluções específicas, como regular o comércio internacional, declarar guerra, ratificar tratados, apropriar fundos, etc. O Congresso também tem o poder de bloquear indicações de cargos da política externa. Por exemplo, em 1995 o presidente do Foreign Relations Committee, Jesse Helms¹⁸, bloqueou inúmeras nomeações de embaixadores do governo de Bill Clinton¹⁹ (ERDOĞAN, 2010). Outro exemplo ocorreu em 2002, na administração de George W. Bush, que foi autorizado pelo Congresso para mobilizar forças armadas contra o Iraque com plena autonomia (PORTER, 2018). Além disso, dão abordar a questão da guerra nos Estados Unidos, é preciso mencionar a importância do The War Powers Act of 1973 que “governs the interaction of the Congress with the president in this most important foreign policy territory” (PORTER, 2018. Texto digital)²⁰. A lei está muito vinculada ao desastre da Guerra do Vietnã, fazendo com que haja um maior envolvimento do Congresso em assuntos militares após a guerra do (FOREIGN POLICY ASSOCIATION, 2018).

No que se refere a ações não-legislativas ou indiretas, dizem respeito a toda atividade de influência que não caracteriza legislação, tais como comunicação com o presidente, vice presidente e outros funcionários que atuem na administração, além de audiências e investigações com capacidade de influenciar a opinião pública (ERDOĞAN, 2010; FOREIGN POLICY ASSOCIATION, 2018). O Congresso também tem papel de supervisionar e analisar detalhadamente os orçamentos para

¹⁷ Incluindo aqueles para “regular o comércio com nações estrangeiras”, “declarar guerra”, “criar e apoiar exércitos”, “prover e manter uma marinha” e “criar regras para o governo e a regulamentação das forças terrestres e navais”. Também faz dois dos poderes de relações exteriores do presidente - fazendo tratados e nomeando diplomatas - dependendo da aprovação do Senado

¹⁸ Republicano, Jesse Helms foi um senador dos Estados Unidos da Carolina do Norte que serviu por cinco mandatos (1973-2003).

¹⁹ Bill Clinton foi o 42º presidente do Estados Unidos seu mandato foi de 1993 até 2001.

²⁰ A Lei dos Poderes de Guerra de 1973 rege a interação do Congresso com o presidente neste importante território de política externa.

programas militares e para a diplomacia. Muitas vezes, pode bloquear atitudes dos presidentes, como o caso de Obama que queria usar dinheiro do fundo nacionais para transferir prisioneiros de Guantánamo (MASTERS, 2017).

Outras funções importantes do Congresso vinculadas à política externa e à segurança são, por exemplo, o poder de restaurar e criar agências ligadas ao poder Executivo. Tal prerrogativa tende a ser utilizada após grandes conflitos e crises que pressionam por modificações no desenho institucional do país (MASTERS, 2017). Por exemplo, “in the wake of World War II, Congress passed the National Security Act of 1947, which established the CIA and National Security Council. Following the 9/11 attacks, Congress created the Department of Homeland Security” (MASTERS, 2017. Texto digital).²¹

O presidente dos Estados Unidos, conhecido como o homem mais poderoso do mundo, também exerce influência direta sobre o processo de formulação de política externa. O Artigo II da Constituição esclarece os poderes que presidente possui nesse sentido (MASTERS, 2017; PORTER, 2018): “make treaties with other countries (with the consent of the Senate²²). Appoint ambassadors to other countries (with the consent of the Senate²³). Receive ambassadors from other countries” (PORTER, 2018. Texto digital).²⁴ É importante notar, contudo, que apesar de o presidente ter o poder em suas mãos ele ainda precisa do aval do Congresso para algumas ações.

No entanto, há outras cláusulas na Constituição que possibilitam que presidente formule e dirija a política externa sem depender do Congresso.

Particularly those that bestow “executive power” and the role of “commander in chief of the army and navy” on the office. From this language springs a wide array of associated or “implied” powers. For instance, from the explicit power to appoint and receive ambassadors flows the implicit authority to recognize foreign governments and conduct diplomacy with other

²¹ Na esteira da Segunda Guerra Mundial, o Congresso aprovou a Lei de Segurança Nacional de 1947, que estabeleceu a CIA e o Conselho de Segurança Nacional. Após os ataques de 11 de setembro, o Congresso criou o Departamento de Segurança Interna.

²² Os tratados exigem a aprovação de dois terços dos senadores presentes (MASTERS, 2017).

²³ As nomeações exigem o consentimento de uma maioria simples (MASTERS, 2017).

²⁴ Fazer tratados com outros países (com o consentimento do Senado). Nomeie embaixadores para outros países (com o consentimento do Senado). Receba embaixadores de outros países.

countries generally. From the commander-in-chief clause flow powers to use military force and collect foreign intelligence (MASTERS, 2017, texto digital).²⁵

Além disso, o Poder Executivo possui autoridades adicionais garantidas pelo Congresso para atuar em questões específicas de política externa. Como a lei International Emergency Economic Powers Act (1977), que fornece autoridade ao chefe do Poder Executivo para impor sanções econômicas a países estrangeiros (MASTERS, 2017). Outro mecanismo é a jurisprudência que o presidente dos Estados Unidos possui para obter sua autoridade. Em virtude disso, podemos concluir que “making foreign policy requires the participation of the President, the executive branch, Congress and the public. Conducting foreign policy, on the other hand, is the exclusive prerogative of the President and his subordinates in the executive branch” (FOREIGN POLICY ASSOCIATION, 2018, texto digital).²⁶

1.2 A Regulamentação do Lobby nos Estados Unidos

Diferente de outros países, os Estados Unidos é um dos poucos Estados do mundo onde a prática de lobby está regulamentada por lei. Porém, a sua regulamentação foi um processo que se construiu ao longo da formação da nação. Na sua origem, o lobby nos Estados Unidos foi uma atividade vinculada ao “exercício de liberdades previstas na Primeira Emenda (1791) — liberdade de expressão, de reunião”, e o “direito de petição de desagravo” (GRAZIANO, 1997, Texto digital). Em outras palavras, lobby é um direito que os nortes americanos têm há mais de duzentos anos, e está vinculado à liberdade de expressão e os pedidos de petição²⁷ para o governo (DOMÍNGUEZ, XIFRA, 2013; KEEFE, 2017 ZETTER, 2008;

²⁵ Particularmente aqueles que conferem “poder executivo” e o papel de “comandante em chefe do exército e da marinha” no escritório. A partir dessa linguagem, surge uma ampla gama de poderes associados ou “implícitos”. Por exemplo, do poder explícito de nomear e receber embaixadores flui a autoridade implícita para reconhecer governos estrangeiros e conduzir a diplomacia com outros países em geral. Da cláusula do comandante-em-chefe fluem poderes para usar a força militar e coletar inteligência estrangeira

²⁶ Fazer política externa requer a participação do Presidente, do Poder Executivo, do Congresso e do público. A condução da política externa, por outro lado, é uma prerrogativa exclusiva do presidente e de seus subordinados no poder executivo.

²⁷ Os pedidos de petição são o direito que qualquer cidadão norte americano tem a possibilidade de ir e reclamar pessoalmente ao governo, municipal, estadual e federal, para tentar pressionar o governo que mude algo do desagrado da cidadã.

STRAUS, 2015; HISTORTYHOUSE, 2015). Um dos exemplos mais claro deste direito aconteceu em 1792, quando William Hull, veterano do Exército Continental²⁸, fez lobby para cobrar compensações em reconhecimento de seus serviços prestados durante Revolução dos Estados Unidos²⁹ (ZETTER, 2008).

Porém, o uso do termo lobby, conforme o entendemos hoje, somente ocorreu a partir do século XIX (HISTORTYHOUSE, 2015; DOMÍNGUEZ, XIFRA, 2013). Há muitas lendas³⁰ por trás da origem da palavra lobby nos EUA, mas segundo informações de site oficial do governo, “political use of the term ‘lobby’ began in 1810s, in the statehouses of the northeastern United States” (HISTORTYHOUSE, 2015. Texto digital).³¹ O termo acabou ganhando mais força em 1817, em virtude de sua primeira aparição na imprensa, em um jornal que se referiu a William Irving como “membro do lobby” em oposição a um membro eleito do Legislativo de Nova York (HISTORTYHOUSE, 2015).

Já nas primeiras décadas do século XIX é possível identificar uma grande presença da atividade nos Estados Unidos, mesmo sem sua regulamentação. No ano de 1820, o lobby já tinha se tornado um sinônimo de exercer influência sobre o governo norte americano (KEEFE, 2017).

En 1829, en el ya independiente Estados Unidos, los términos “lobby” y “lobbyagents” se usaban corrientemente. La profesión de estos intermediarios (mayoritariamente abogados) tuvo un rápido desarrollo en Washington y en las capitales de los estados, debido sobre todo al debilitamiento del poder ejecutivo a favor del legislativo (DOMÍNGUEZ, XIFRA, 2013, p. 886).³²

²⁸ O Exército Continental foi formado pelo Segundo Congresso Continental após o surgimento da Guerra Revolucionária Americana pelas colônias que se tornaram os Estados Unidos da América.

²⁹ A Revolução Americana foi uma revolta colonial que ocorreu entre 1765 e 1783. As Treze Colônias ganharam a independência da Grã-Bretanha, tornando-se os Estados Unidos da América.

³⁰ Um das lendas conta que a palavra surgiu no próprio lobby, o lugar onde era realizada a reunião dos deputados antes entrar na Câmara. Outras afirmam que o surgimento ocorreu em 1860, quando o presidente Ulysses S. Grant foi abordado inúmeras vezes por cidadãos no lobby do Willard Hotel. Outras histórias relacionam a prática ao lobbies ou antecâmaras das Casas do Parlamento.

³¹ O uso político do termo “lobby” começou na década de 1810, nas casas estaduais do nordeste dos Estados Unidos.

³² Em 1829, nos Estados Unidos, os termos “lobby” e “lobby agents” se usavam correntemente. A profissão dos intermediários (majoritariamente advogados) teve um desenvolvimento rápido em Washington e em capitais estaduais, devido sobretudo à debilidade do Poder Executivo ao favor do Legislativo.

O aumento do número de lobistas nos Estados Unidos fez com que o Congresso sempre tentasse buscar formas de controlar as petições da população (STRAUS, 2015). Um dos maiores exemplos da época foi o de 1876, quando um projeto de lei relatado pela House Judiciary Committee³³ exigia que os lobistas se registrassem na Clerk of the House.³⁴ Porém, esta lei só foi eficiente para 44º Congresso (1875-1877) (DOMÍNGUEZ, XIFRA, 2013; STRAUS, 2015). Entretanto, o lobby sempre foi muito vinculado à Era Industrial, mesmo na sua origem no Reino Unido (DOMÍNGUEZ, XIFRA, 2013). Nos Estados Unidos não é diferente: “after the Civil War, with widespread industrialization and the rise of the corporation, lobbying began in full force” (KEEFE, 2017, texto digital).³⁵

A consolidação da atividade do lobby nos Estados Unidos só ocorreu no século XX (STRAUS, 2015). Um dos fatores que possibilitou o aumento do lobby em Washington foi o surgimento de novas mídias, como o rádio e o telégrafo, que acabou facilitando o acesso do povo ao governo (STRAUS, 2015). Também, outro fator, como já mencionado, foi a maior consolidação da indústria norte-americana no início do século.

Esse aumento no número de lobistas acabou gerando uma grande preocupação nos congressistas, fazendo com que vários projetos de lei surgissem neste momento (DOMÍNGUEZ, XIFRA, 2013). A fim de impor maior clareza aos processos de petição, o senador Thadeus Caraway³⁶, em 1928, criou um projeto de lei que exigia que as pessoas envolvidas com a atividade do lobby se registrassem. Porém, mesmo sendo aprovada pelo Senado, a lei foi bloqueada na Câmara (ZETTER, 2008; RODRIGUES, 2012). Em 1930, o senador Hungo Black, do partido Democrata do Alabama, liderou a luta contra a corrupção do lobby. A proposta de lei de Black era que os lobistas deveriam registrar seu nome e salário, interesses, e

³³ É o Comitê do Poder Judiciário foi chamado de advogado da Câmara dos Deputados devido à sua jurisdição sobre assuntos relacionados à administração da justiça em tribunais federais, órgãos administrativos e agências de aplicação da lei.

³⁴ Ararumar É o Junto com os outros oficiais da Câmara, o Secretário é eleito a cada dois anos, quando a Casa organiza um novo Congresso. A maioria e os grupos minoritários nomeiam candidatos para os cargos do oficial da Câmara após a eleição do presidente. A casa cheia adota uma resolução para eleger os oficiais, que começarão a servir a Assembleia depois de terem prescrito o mandato.

³⁵ Após a Guerra Civil, com a industrialização generalizada e o surgimento da corporação, o lobby começou em pleno vigor.

³⁶ Thaddeus Horatius Caraway foi um político do partido Democrata do Arkansas que foi eleito para a Câmara dos Deputados dos EUA quatro vezes e para o Senado dos Estados Unidos duas vezes.

para quem trabalhavam. Black usou as cartas que eram mandadas a Capitol Hill como prova da influência do lobby. Não obstante, mesmo com a preocupação do Congresso, a lei não se concretizou (HOLMAN, 2006). A regulamentação do lobby só aconteceu efetivamente pela primeira vez com a aprovação do Foreign Agent Registration Act (FARA) de 1938.

Foreign Agent Registration Act de 1938 (FARA)

Em 1938, o presidente Franklin D. Roosevelt³⁷ e membros do Congresso aprovaram a Foreign Agents Registration Act (FARA). A lei surgiu com o intuito de “control subversive activities and propaganda dissemination by Nazi and Communist agents in the United States” (STRAUS, 2015, p. 7).³⁸ Essa preocupação se deu em virtude do surgimento do Partido Nazista na Alemanha e da ocorrência de muitos distúrbios gerais no continente europeu e no continente asiático. Por este motivo, o governo dos Estados Unidos sentiu a necessidade de criar a FARA, com o intuito de evitar que os agentes estrangeiros influenciassem a política externa e a sociedade civil de um modo geral (STRAUS, 2015).

A FARA exigia o registro de qualquer indivíduo que atuasse como agente, representante, funcionário, ou que possuísse qualquer vínculo com um governo estrangeiro (HOLMAN, 2006). Além disso, a FARA procurou reduzir a influência de propagandistas estrangeiros ao exigir o registro dos mesmos e de toda a literatura e informações que estes agentes transmitissem. Estes agentes também precisavam identificar sua atividade e quais os seus objetivos no país (HOLMAN, 2006). Por isso, autores como Holman (2006) e Straus (2015) afirmam que a “FARA may also be viewed as a predecessor to modern lobbying laws” (STRAUS, 2015, p. 8).³⁹ Porém, só em 1946 foi implementada a primeira lei que regularia o lobby doméstico: a Regulation of Lobbying Act (RLA) de 1946.

³⁷ Franklin D. Roosevelt, 32º Presidente dos EUA (1933-1945).

³⁸ Controle atividades subversivas e divulgação de propaganda por agentes nazistas e comunistas nos Estados Unidos.

³⁹ O FARA também pode ser visto como um predecessor de leis de lobby modernas.

Regulation of Lobbying Act de 1946 (RLA)

Após o fim de Segunda Guerra Mundial, foi criada pelo Congresso a primeira lei que regulamentaria o lobby nos EUA para os lobistas domésticos, a Regulation of Lobbying Act (RLA) de 1946 (HOLMAN, 2006; RODRIGUES, 2012). A lei tinha como principal objetivo estabelecer um sistema de registro e de divulgação dos lobistas nos Estados Unidos, determinando que qualquer pessoa que passasse mais da metade do seu tempo pressionando o governo deveria se registrar antes de iniciar suas atividades (GRAZIANO, 1997). A RLA constituiu um sistema de registro no qual os lobistas ou as empresas de lobby deveriam fornecer inúmeras informações, desde nomes, remunerações, endereços comerciais ou particulares, bem como quais os interesses que representavam (RODRIGUES, 2012). A lei também obrigava que fossem arquivados relatórios financeiros trimestrais na Clerk of the House e no Secretary of the Senate (HOLMAN, 2006). Além disso, a RLA definiu como lobista:

Todo e qualquer indivíduo, sociedade, comitê, associação, corporação ou qualquer outro tipo de organização que, “por si mesmo ou por meio de qualquer agente, empregado ou terceiro, direta ou indiretamente, solicitasse, coletasse ou recebesse dinheiro ou qualquer objeto de valor com a intenção de auxiliar na realização dos seguintes propósitos: (a) aprovação ou rejeição de qualquer legislação em exame pelo Congresso dos Estados Unidos; (b) influenciar, direta ou indiretamente, a aprovação ou rejeição de qualquer legislação pelo Congresso dos Estados Unidos (RODRIGUES, 2012, p. 85).

No entanto, a RLA não tinha a intenção de prejudicar a liberdade de petição ou a livre expressão para os indivíduos (STURST, 2015). A intenção era deixar o processo mais transparente para a sociedade civil e ter maior controle dos atos ilegais durante o processo.

Porém, estudos feitos pelo governo dos Estados Unidos anos após a aprovação da lei mostraram alguns problemas na RLA (HOLMAN, 2006). Um dos primeiros problemas é que a RLA só abrangia a influência do lobby no Poder Legislativo, deixando de fora o Poder Executivo. A lei tampouco foi muito clara sobre quem deveria fazer o registro como lobista, (HOLMAN, 2006; STRAUS, 2015). Isso acabou gerando um número menor de lobistas registrados do que o número de pessoas que atuavam como lobistas. Além disso, a lei acabou perdendo mais força

ainda quando, em 1954, a Suprema Corte emitiu parecer sobre o caso *United States versus Harriss* (1954):

The Court “upheld ... lobbying registration requirements... The Court defined the legislation narrowly, however, finding that it did not apply to groups or individuals who spent their own money to lobby Congress directly. It also exempted groups whose principal purpose was something other than lobbying.”⁶⁰ Subsequently, some observed that the original intent of the law—to require the registration and disclosure “to identify financial interest of person[s] engaged in lobbying”⁶¹ - was ineffective (STRAUS, 2015, p. 10).⁴⁰

Ao longo das próximas décadas foram feitas tentativas para alterar ou substituir o RLA, porém nenhuma das medidas subsequentes teve muita eficiência (STRAUS, 2015). A questão da regulamentação do lobby junto ao Poder Executivo só seria tratada em 1995, no governo de Bill Clinton, pelo Lobbying Disclosure Act.

Lobbying Disclosure Act 1995 (LDA)

Em 1995 foi estabelecido por unanimidade no Senado o Lobbying Disclosure Act (LDA). A lei foi assinada em dezembro do mesmo ano pelo então presidente Bill Clinton, entrando em vigor no dia 1º de janeiro de 1996 (USA, 1995). A lei tem como principal objetivo fornecer uma maior abrangência na regulamentação do lobby, preenchendo assim as lacunas deixadas pela FARA e principalmente pela RLA. (RODRIGUES, 2012; HOLMAN, 2006). Além disso, a LDA busca deixar a prática do lobby mais transparente – a despeito das críticas que sugeriam que a mesma buscava restringir a atividade –, o que fica visível no próprio discurso de Bill Clinton no dia da assinatura da lei:

Lobbying has its rightful place in our system. I believe every Member here and every Member who voted for this bill understands that and understands what a valuable role lobbying can play in the American system. At one time or another, just about every American citizen has wanted to be a lobbyist before the Congress on one issue or another. But ordinary Americans also understand that organized interests too often can hold too much sway in the halls of power. They know

⁴⁰ O Tribunal “confirmou ... requisitos de registro de lobby ... O Tribunal definiu A legislação, no entanto, concluiu que não se aplicava a grupos ou indivíduos que passaram seu próprio dinheiro para lobby diretamente no Congresso. Também isentou grupos cujo principal objetivo era algo diferente do lobbying”. ⁶⁰ Posteriormente, alguns observaram que a intenção original da lei - exigir o registro e a divulgação “para identificar os interesses financeiros das pessoas envolvidas no lobby”⁶¹ - foi ineficaz.

that in Washington an influence industry too often operates in secret and gets special privileges not available to most Americans. Lobbyists in the back room secretly rewriting laws and looking for loopholes do not have a place in our democracy. All the people should know what is done by people who affect public decisions (STRAUS, 2015, p. 1).⁴¹

Ademais, a LDA tem como objetivo melhorar a percepção da sociedade civil sobre o lobby, aumentando assim a confiança da população no governo dos Estados Unidos nos processos de lobby (STUART, 2015). A nova lei acabou deixando mais rápidos os processos de registros de lobistas e sua regulamentação acabou ficando com um linguagem mais clara. Também, como já mencionado, foi a primeira vez que uma lei de regulamentação da atividade do lobby nos EUA abrangeu o Poder Executivo e outros setores (USA, 1995). A inclusão do Poder Executivo na regulamentação demonstra o reconhecimento de como a prática realmente ocorre e ainda que a formulação política dos EUA não é algo que depende apenas do Poder Legislativo (STUART; DOMÍNGUEZ, XIFRA, 2013). Não obstante esses avanços, em 2007 a LDA foi reformada por um novo instrumento jurídico.

Honest Leadership and Open Government Act de 2007 (HLOGA)

A primeira alteração da LDA aconteceu em função do escândalo ocorrido em 2004 envolvendo Jack Abramoff⁴² e outros lobistas acusados de fraude, desfalque de fundos de clientes e suborno (STRAUS, 2015). Nesse contexto, o Congresso decidiu, em 2007, aprovar a Honest Leadership and Open Government Act (HLOGA), que tem como principal objetivo uma melhora na regulamentação da atividade do lobby e sua consequente atualização. A lei obriga que os relatórios do lobby sejam feitos com maior frequência e eletronicamente, modificando o antigo

⁴¹ O lobby tem o seu lugar legítimo em nosso sistema. Eu acredito que todos os membros aqui e todos. O membro que votou nesta lei entende isso e entende que papel valioso o lobby pode ser usado no sistema americano. Em um momento ou outro, quase todos cidadão americano queria ser um lobista antes do Congresso por uma questão ou outra. Mas os americanos comuns também entendem que os interesses organizados muitas vezes também podem se manter muito balanço nos corredores de poder. Eles sabem que em Washington uma indústria de influências muitas vezes opera em segredo e obtém privilégios especiais não disponíveis para a maioria dos americanos. Os lobistas na sala dos fundos secretamente reescrevendo leis e procurando lacunas não têm um lugar na nossa democracia. Todas as pessoas devem saber o que é feito por pessoas que afetam decisões públicas.

⁴² Jack Abramoff era considerado um dos maiores nomes do lobby nos Estados Unidos desde 1990.

prazo de 45 dias, imposto pela LDA, para 20 (STRAUS, 2015). Isso proporcionou uma maior confiança no processo do lobby nos Estados Unidos.

1.3 A Prática do Lobby nos Estados Unidos

Como já mencionado, a prática do lobby passou a receber maior atenção do Congresso apenas a partir do final do século XX. De fato, os últimos anos registram um aumento bastante grande nos gastos com lobby registrados no país. Em 1998 foram gastos US\$ 1.45 bilhões com lobby nos EUA. Já em 2017, a soma chegou a US\$ 3.37 bilhões (OPENSECRETS.ORG, 2018). Esta parte do trabalho oferece dados sobre o lobby nos Estados Unidos nos últimos vinte anos. Assim, procura identificar como esta prática segue afetando não só a política externa, mas também a interna. Os dados apresentados foram coletados nos website da OpenSecrets.org Center for Responsive Politics e da The Statistics Portal⁴³. Podemos identificar na Figura 1 que, desde 1998 até primeiro semestre de 2018, foram gastos US\$ 53.96 bilhões em lobby, e que também a número de lobistas se manteve com pequenas variações durante o período. Muitos dos lobistas que atuam em Washington, D.C. são ex-funcionários do governo, e muito ex-lobistas viram políticos (VIDAL, 2012; RENNIE, 2016). Isso é conhecido em D.C. por “the ‘revolving door’ of politics – the means by which government officials leave office to become lobbyists, and by which lobbyists become government officials (RENNIE, 2016, texto digital).⁴⁴ Isso acaba fazendo com que o lobby tenha mais força dentro do governo.

⁴³ É um portal privado dos Estados Unidos, especializado em estatísticas, sobre diversos assuntos. Disponível em: <https://www.statista.com/>.

⁴⁴ A “porta giratória” da política - o meio pelo qual os funcionários do governo deixam o cargo para se tornar lobistas e por meio dos quais os lobistas se tornam funcionários do governo.

Figura 1 Gastos Totais em Lobby e Número de Lobistas nos Estados Unidos (1998-2018).

Total Lobbying Spending		Number of Lobbyists*	
1998	\$1.45 Billion	1998	10,404
1999	\$1.44 Billion	1999	12,924
2000	\$1.57 Billion	2000	12,543
2001	\$1.63 Billion	2001	11,853
2002	\$1.83 Billion	2002	12,148
2003	\$2.06 Billion	2003	12,958
2004	\$2.18 Billion	2004	13,200
2005	\$2.44 Billion	2005	14,097
2006	\$2.63 Billion	2006	14,491
2007	\$2.87 Billion	2007	14,824
2008	\$3.31 Billion	2008	14,139
2009	\$3.50 Billion	2009	13,727
2010	\$3.51 Billion	2010	12,914
2011	\$3.32 Billion	2011	12,614
2012	\$3.30 Billion	2012	12,233
2013	\$3.24 Billion	2013	12,125
2014	\$3.26 Billion	2014	11,839
2015	\$3.22 Billion	2015	11,544
2016	\$3.15 Billion	2016	11,175
2017	\$3.37 Billion	2017	11,529
2018	\$0.88 Billion	2018	9,443

Fonte: OPENSECRETS.ORG (2018)

Ao analisarmos o lobby por setor (Figura 2), podemos identificar que há setores que investem mais em lobby do que outros. Como já mencionado, isso pode ser atribuído à dinâmica do mercado e à conjuntura do momento. Como o caso da crise financeira de 2008, que causou um aumento do lobby do setor financeiro sobre o governo dos Estados Unidos (IGAN, MISHRA TRESSEL, 2012). Os maiores investimentos em lobby no país correspondem à categoria “negócios mistos”, um grupo de diferentes empresas que inclui aço, produtos químicos, manufatura, têxteis, restaurantes, bens de consumo, atacadistas de cerveja e serviços funerários. Em segundo lugar está a saúde, que engloba qualquer profissional ligado à saúde e às

grandes empresas farmacêuticas. Em terceiro está o setor financeiro, que engloba bancos comerciais, empresas de investimento, companhias de seguro, e interesses imobiliários (OPENSECRETS.ORG, 2018).

Apesar de o setor da defesa figurar apenas na décima colocação, sua capacidade de influência sobre a política externa não pode ser descartado, já que é um dos setores mais poderosos da política. Isso demonstra que o lobby não é feito só através do dinheiro muitas vezes, ele é feito usando a presunção das informações (MCGRATH, 2005). Muitos lobistas usam o conhecimento técnico, para obter privilégio aos seus clientes, isso será trabalhado melhor no terceiro capítulo quando forem trazidos alguns exemplos de lobby das empresas militares privadas.

Figura 2 Gastos de Lobby Acumulados por Setor nos Estados Unidos (1998-2018)

Setor	Total
Negócio Misc	\$ 8.132.254.991
Saúde	\$ 8.081.900.301
Finanças / Insur / RealEst	\$ 8.042.885.550
Comunic / Eletrônica	US \$ 6.433.109.959
Energia / Recurso Nat	\$ 5.764.206.025
De outros	US \$ 4.037.224.213
Transporte	US \$ 3.996.913.258
Ideologia / Single-Issue	US \$ 2.538.630.287
Agronegócio	US \$ 2.341.286.863
Defesa	US \$ 2.264.984.599
Construção	\$ 883.473.981
Trabalho	\$ 778.078.337
Advogados e Lobistas	US \$ 483.356.955

Fonte: OPENSECRETS.ORG (2018).

1.4 Conclusões Parciais

A partir do exposto neste capítulo, podemos concluir que a política externa dos Estados Unidos muitas vezes é formulada e posta em prática para favorecer determinados grupos de interesse. Apesar de estudos mais tradicionais não considerarem esta variável, a mesma é importante para entendermos as relações internacionais. No entanto, os grupos de pressão não são a única variável, pela qual os Estados Unidos formula sua política externa, visto que há outros fatores externos também.

Uma das ferramentas mais usadas pelos grupos de interesse nos Estados Unidos é a prática do lobby. Esta prática foi sendo aperfeiçoada e expandida para muitos setores do governo ao longo da construção na Nação. Como passar do tempo, alguns políticos acabaram percebendo a ameaça do lobby aos interesses nacionais, e a prática começou a ser regulamentada para que o governo tivesse mais controle sobre ela. É claro que esse não foi um processo rápido: só em 1995 a prática do lobby foi regulada no Poder Executivo com a lei Lobbying Disclosure Act 1995 (LDA). Apesar disso, mesmo com a regulamentação do lobby, detalhes sobre a prática ainda são pouco transparentes. Muitas vezes não é apenas dinheiro o recurso usados pelos lobistas para persuadir o governo, mas também a troca de informação e favores. Apesar do setor de defesa não se destacar em termos de doação de dinheiro, tendo doado aproximadamente US\$ 2.264 bilhões entre 1998 e 2018, ele é considerado um dos grupos com maior capacidade de influência na política externa. As empresas militares privadas, juntos com outras empresas do ramo de defesa, vêm investido pesado em lobby para se favorecer. Este investimento não é só monetário, como será explorado pela análise do lobby da Blackwater e da Dyncorp no terceiro capítulo, e isso faz com que elas possam obter inúmeros contratos como o governo.

Uma vez explicado o processo decisório nos Estados Unidos e como o mesmo é afetado pelo lobby, o capítulo a seguir trata das empresas militares

privadas, atores internos que buscam afetar a política externa em prol de seus próprios interesses por meio do lobby.

2. O DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS

O objetivo deste capítulo é fazer uma breve análise histórica sobre o surgimento e desenvolvimento das empresas militares privadas nos Estados Unidos e identificar quais são as maiores empresas do ramo no país. Assim, buscam-se identificar quais os fatores externos e internos que proporcionaram sua consolidação. Este capítulo se divide em dois momentos. O primeiro momento analisa os fatores históricos que proporcionaram a consolidação das EMP. O segundo descreve as três principais empresas do ramo nos EUA, desde sua origem até os dias de hoje.

2.1 O Surgimento das Empresas Militares Privadas

As empresas militares privadas nos Estados Unidos se consolidaram no Pós-Guerra Fria (SINGER, 2003; ORTIZ, 2010; UESSELER, 2008). Porém, o surgimento do fenômeno nos EUA tem sua origem após a Segunda Guerra Mundial. “Most of the PMCs of the Cold War era originated in the United States and the UK” (ORTIZ, 2010, p. 37).⁴⁵ Quando do seu surgimento, contudo, as EMP não eram tão estruturadas como são hoje. Um das pioneiras no ramo foi a empresa Dyncorp, que tem sua origem nas empresas Land-Air Inc. e Califórnia Eastern Airways (CEA), fundas em 1946, por veteranos da Segunda Guerra Mundial (KRAMER, 2007; PAOLIELLO, 2016). Sua função primária era fornecer técnicos para fazer manutenção das aeronaves da força aérea dos EUA. Ao longo de sua trajetória, a empresa foi mudando e ampliando seus serviços, mudando seu nome de Dynalectron Corporation e, mais tarde, para DynCorp (KRAMER, 2007).

⁴⁵ A maioria dos PMC da era da Guerra Fria originou-se nos Estados Unidos e o Reino Unido

Além da DynCorp, outras empresas surgiram com ex-pilotos veteranos das forças armadas dos EUA depois da Segunda Guerra Mundial, que estavam sem emprego e começaram a fazer transporte de mercadoria e passageiros em zonas de conflitos. Já na Guerra da Coréia, os Estados Unidos usaram empresas privadas. A “CEA foi uma das empresas que participou do Korean Airlift, operação da força aérea norte-americana que abasteceu as tropas por via aérea durante a Guerra da Coréia” (PAOLIELLO, 2016, p. 72). Outras empresas foram usadas para fazer segurança de estradas e em vias férreas. (MENEZES, 2008).

A Guerra da Coréia e a Guerra do Vietnã foram os primeiros conflitos em que os Estados Unidos terceirizou alguns setores. O governo norte americano pagou para os exércitos de alguns países lutarem no Vietnã. Ademais, pagou empresas privadas como o caso da Booz Allen para treinar os funcionários vietnamitas; a Vinnell Corporation⁴⁶, usada para treinar soldados nas bases americanas; e a Dynalectron Corporation (MENEZES, 2008; ORTIZ, 2010).

O surgimento do neoliberalismo nos anos 1980 e o fim da Guerra Fria em 1991 foram os principais fatores para a consolidação das empresas militares privadas no mundo e principalmente nos Estados Unidos. “The influence of private military companies has increased with the end of the Cold War” (SHEARER, 1998, p. 24).⁴⁷ Em primeiro lugar está o novo modo de fazer o gerenciamento público, introduzido a partir dos anos 1980, voltado para questões mercantis e vinculado à visão neoliberal, que acreditava que a privatização é melhor do que setor público. Isso contribuiu para o crescimento das empresas militares privadas, principalmente no hemisfério norte. Neste contexto, os Estados Unidos e no Reino Unido foram os pioneiros na nova forma de fazer a administração pública com o uso da privatização da guerra (ORTIZ, 2010, SINGER, 2004).

Com a nova gerência pública, os governos passaram a entender que a privatização de vários setores pode gerar menor custo para o Estado e maior eficiência dos serviços privatizados. Este movimento seguiu ganhando ainda mais força nos anos 1990 (SINGER, 2003). Em 1996, o secretário de defesa dos EUA,

⁴⁶ Uma empresa norte americana especializada em treinamento e logística em combate, atualmente pertencia Northrop Grumman.

⁴⁷ A influência das empresas militares privadas aumentou com o fim da Guerra Fria.

ordenou para a Defense Science Board (DSB)⁴⁸ que fosse realizado um estudo sobre os setores do governo que poderiam ser privatizados e qual seriam os benefícios da privatização. O primeiro relatório da DSB, de agosto de 1996, indicou que a privatização economizaria entre 7 a 12 bilhões de dólares ao governo dos EUA por ano, caso incorporasse também setores das forças armadas (PAOLIELLO, 2016). O segundo relatório de novembro de 1996, indicou que até 2002 o Departamento de Defesa (DoD) economizaria 30 bilhões de dólares por ano, caso realizasse a reforma necessária.

No entanto, outra pesquisa, realizada pela General Accounting Office (GAO)⁴⁹, foi realizada em contra-ponto. O resultado mostrou que a pesquisa realizada pela DSB estava 75% superestimada, e que além do mais só traria frutos se a privatização da guerra fosse feita em setores da economia com mercado altamente competitivo (PAOLIELLO, 2016). Porém, 80% de todos os contratos realizados pelos EUA as EMP foram feitos sem concorrentes, apenas uma empresa competia para ganhar o contrato (PAOLIELLO, 2016). Isso mostrar a grande influências das empresas militares privadas no DoD e na DSB.

Outro fator para a ascensão das empresas militares privadas é a geopolítica dos Estados Unidos e dos outros Estados nos anos 1990 (ORTIZ, 2010; UESSELER, 2008). O pós-Guerra Fria gerou inúmeros fatores que causaram expansão e criação de muitas EMP. O primeiro fator foi saída das grandes potências das periferias. O segundo, a desmobilização de tropas ao redor do mundo. Em terceiro lugar, a maior instabilidade no mundo (SINGER, 2003, LANNING, 2004). “The end of the Cold War produced a vacuum in the market of security, which manifested itself in numerous ways, feeding both the supply side and demand side”⁵⁰ (SINGER, 2003, p. 49).

Com o fim da URSS em 1991, os Estados Unidos se tornou a única superpotência do mundo. Por muito tempo, durante Guerra Fria, os Estados

⁴⁸ “(DSB), Organismo responsável por aconselhar e assessorar o DoD em questões técnicas e científicas” (PAOLIELLO 2016, p204).

⁴⁹ (GAO) É uma agência independente e não partidária que trabalha para o Congresso. Muitas vezes chamado de “vigilante do Congresso”, a GAO investiga como o governo federal gasta dólares do contribuinte.

receberam o suporte das duas superpotências. Mas com o fim do conflito, muitos países tiveram que ser mais autônomos para cuidar de sua segurança, já que não contavam mais com apoio da URSS, e já que os EUA reduziam seu contingente militar ao redor do mundo. Isso fez com que muitos Estados assumissem maior responsabilidade de sua segurança. Neste contexto, governos começam a contar as EMP para ter suporte. As EMP surgem, assim, como uma forma “mais barata” dos EUA manter sua influência ao redor do mundo e de outros Estados se protegerem (ORTIZ, 2010). As EMP acabam criando uma grande demanda de seu serviço ao redor do mundo com apoio dos Estados Unidos. A extensão destas empresas é tão grande que atualmente é difícil alguns Estados fazer guerra sem o seu auxílio (PATTISON, 2014)

Como já foi mencionado, o fim da Guerra Fria trouxe muitas mudanças à segurança e ao sistema internacional. Em especial, o período também foi marcado pela maior eclosão de conflitos regionais e guerras civis, por haver um vácuo político e econômico nos países de terceiro mundo (SINGER, 2003; LANNING, 2004; UESSELER, 2008). “Largados à própria sorte com segurança mais restrita e com menos dinheiro para a administração pública, muitos países do Terceiro Mundo foram se encaminhando paulatinamente para a catástrofe” (UESSELER, 2008, p. 155). Isso acabou proporcionando um enorme vácuo no mercado de segurança, que acabou sendo uma ótima oportunidade para as empresas militares privadas (SINGER, 2003). Nas palavras de Singer, “In sum, the end of the Cold War removed the controls over the levels of conflict while also releasing unresolved tensions and new pressures; the period since has seen a resultant massive increase in instability”⁵¹ (SINGER, 2003, p. 51).

O fim da Guerra Fria foi marcado também pela desmobilização dos exércitos ao redor do mundo, conforme ilustrado pela Tabela 1. Segundo Uessler,

A repentina “supressão do inimigo” e o sentimento que se propagou nas populações de que elas estavam livres de uma ameaça imediata exerceram forte pressão sobre os governos para que eles reduzissem os gastos militares. Quase todos os países — não apenas os do antigo Pacto de Varsóvia e da

⁵¹ Em suma, o fim da Guerra Fria eliminou os controles sobre os níveis de conflito, além de liberar tensões não resolvidas e novas pressões; O período desde que tem visto um aumento enorme resultante na instabilidade.

OTAN — reduziram enormemente seus orçamentos de defesa (UESSELER, 2008, p. 152).

Quadro 1 Contingente Militar (1987-1997)				
	Reino Unido	França	EUA	URSS
1987	319.000	547.000	2.158.000	5.227.000
1988	317.000	457.000	2.163.000	5.100.000
1989	312.000	466.000	2.125.000	4.258.000
1990	306.000	461.000	2.118.000	3.988.000
1991	300.000	453.000	2.030.000	3.400.000
1992	294.000	432.000	1.914.00	2.720.000
1993	275.000	412.000	1.728.000	2.030.000
1994	254.000	410.000	1.651.000	1.714.000
1995	237.000	409.000	1.547.000	1.520.000
1996	226.000	399.000	1.484.000	1.270.000
1997	214.000	381.000	1.448.000	1.240.000
Fonte: London Institute for Strategic Studies (1998).				

O fim da Guerra Fria deixou por volta de sete milhões de soldados sem emprego, que acabavam inundando o mercado de trabalho em busca de emprego. Porém não foram apenas a infantaria que foi dispensada, também pilotos, técnicos em vigilância, forças especiais e até especialistas em telecomunicações e espionagem (UESSELER, 2008; SINGER, 2003). Nos Estados Unidos as forças armadas acabaram empregando um terço a menos de contingente militar de seu pico da Guerra Fria (SHEARER, 1998). “The U.S. Army, Navy, and Air Force all registered reductions of about 35 percent between 1989 and 2000, and the Marine Corps registered a 12 percent reduction” (ORTIZ, 2009, p. 51).⁵² Isso fez com que as empresas militares privadas absorvessem quase todo o contingente militar dispensado pelos países, e muitos ex-militares de alto nível criaram suas próprias empresas, como Blackwater e a MPRI.

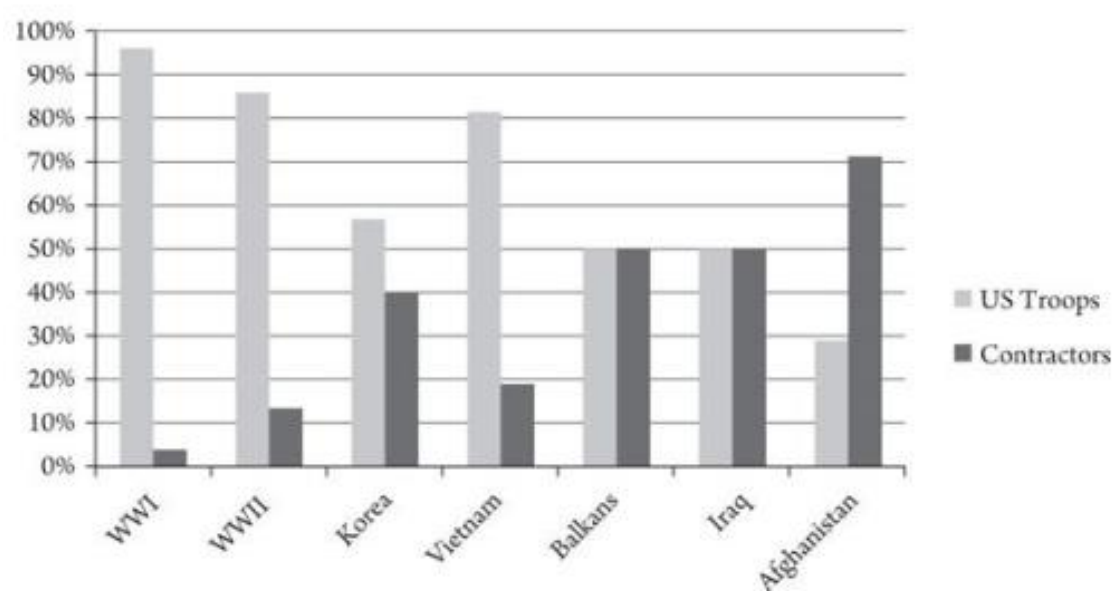
A Military Professional Resources Inc. (MPRI) foi fundada em 1987 por oito ex-soldados de alto escalão do exército americano (LANNING, 2005). Atualmente a MPRI tem mais 1.500 funcionários espalhados pelo mundo e mais de 12.500 em um banco de dados com antigos prestadores de serviço. Entre seus principais clientes

⁵² O Exército dos EUA, a Marinha e a Força Aérea registraram reduções de cerca de 35% entre 1989 e 2000, e o Corpo de Marines registrou uma redução de 12%.

estão os Estado Unidos e alguns governos estrangeiros (KRAMER, 2007). Além dos contingentes militares, muitos Estados reduziram também seu arsenais no pós-Guerra Fria, desfazendo-se de fuzis de assaltos, pistolas, carros de combates, blindados, helicópteros, maquinaria de guerra e mísseis. Isto acabou criando uma expansão no comércio de armas pelo mundo nos anos 1990, possibilitando um fácil acesso a EMP na obtenção de material bélico (UESSELER, 2008). “The dwindling military force structure combined with the mission creep of stability operations created a post-Cold War security vacuum that the budding private military industry was eager to fill” (MCFATE, 2014, p. 44).⁵³

Os fatos mencionados a cima foram responsáveis pela consolidaram o surgimento das empresas militares privadas nos Estados Unidos. Fatores que acabaram gerando um número maior soldados privados do que das forças armadas Estatais em conflitos Figura 3. “The private military industry has surged since the end of the Cold War and is now a multibillion-dollar business”⁵⁴ (MCFATE, 2014, p. 15).

Figura 3 Porcentagem de Soldados Contratados pelos EUA em Relação às Tropas Regulares



Fonte: MCFATE (2014, p. 20).

⁵³ A diminuição da estrutura da força militar combinada com a missão de operações de estabilidade criou um vazio de segurança pós-Guerra Fria que a indústria militar privada em desenvolvimento estava ansiosa para preencher

⁵⁴ A indústria militar privada cresceu desde o fim da Guerra Fria e agora é um negócio multimilionário.

Porém não a como falar da consolidação das empresas militares privadas, sem mencionar a “guerra contra o terror”⁵⁵, iniciada em 2001 pelo governo de George W. Bush ⁵⁶após os atentados de 11 de setembro no mesmo ano (UESSELLER, 2008; DE OLIVEIRA, 2010). “Os ataques de 11 de setembro foram percebidos como eventos transformadores, não só do ponto de vista teórico-analítico, mas principalmente no discurso e no ambiente político estadunidense” (DE OLIVEIRA, 2010, p. 65). A “guerra contra o terror” acabou levando os Estados Unidos para a Guerra do Afeganistão em 2001 (Operation Enduring Freedom) e para a Guerra do Iraque em 2003 (Operation Iraqi Freedom), que foram os conflitos que mais tiveram e tem até hoje participação das EMP, como mostra a Figura 3 (SINGER, 2003; ORTIZ, 2010). A “guerra contra o terror” e as Guerras no Afeganistão e no Iraque são tratadas mais a fundo no Capítulo 3, onde será analisado o lobby das empresas militares privadas, referente as duas invasões e às operações Enduring Freedom e Iraqi Freedom.

2.2 A Atuação das EMP nos Estados Unidos

Todos os conflitos que os Estados unidos se envolveram desde fim da Guerra Fria, como no Golfo Pérsico, Somália, Haiti, Zaire, Bósnia, Kosovo, Afeganistão, Líbia ou Iraque, sempre contaram com apoio das empresas militares privadas, como Blackwater (Academi), DynCorp, MPRI (L-3 Communications), Halliburton, KBR, Triple Canopy e a Constellis entre outras. “The numbers and types of PMCs are, of course, dependent on need” (LANNING, 2005, p. 206). ⁵⁷ Esta seção trata de algumas destas empresas, selecionadas em virtude, de serem as maiores empresas no ramo nos EUA, e além do mais continuam sendo as empresas com maior influência e maior número de contratos com o governo americano.

⁵⁵ “Guerra contra o terror” são operações militares abertas e secretas, novas leis de segurança, esforços para bloquear o financiamento do terrorismo e muito mais.

⁵⁶ George W. Bush foi o 43º presidente do Estados Unidos seu mandato foi de 2001 até 2009.

⁵⁷ Os números e os tipos de EMP são, claro, dependentes da necessidade.

L-3 Communications / Military Professional Resources Incorporated (MPRI)

Em 1987, o Major General Vernon B. Lewis Jr, que tinha acabado de receber sua aposentadoria do exército dos Estados Unidos, fundou junto com outros oficiais que se encontravam na mesma situação, a empresa Military Professional Resources Incorporated (MPRI) (LANNING, 2005). A primeira sede da empresa foi instalada em um ponto estratégico de acesso ao governo, em Alexandria, na Virginia, apenas alguns minutos do Pentágono (LANNING, 2005; SINGER, 2004).

Ao longo de seus primeiros anos, a MPRI aproximou seus vínculos com Departamento de Defesa dos EUA. No início dos anos 1990 o Pentágono substituiu os oficiais profissionais que atuavam no exterior por consultores e treinadores privados. Assim, possibilitou um dos primeiros contratos assinado pela EMPRI e governos dos EUA. Sua função era desenvolver e treinar o exército de Taiwan e o exército da Suécia com as técnicas da Primeira Guerra do Golfo (SINGER, 2004; UESSELER, 2008). “MPRI has long been one of the leading companies in the military advising and training sector” (TONKIN, 2011, p. 47).⁵⁸ Também no mesmo ano foi assinado um contrato de cinco anos com o Departamento de Defesa dos EUA, segundo o qual a EMPRI era responsável por distribuir mais de US\$ 900 milhões em comida, remédios entre outros suportes para antigos países do bloco socialista (LANNING, 2005; SINGER, 2004).

Ao longo dos anos 1990, a empresa aumentou o número de contratos lucrativos com os Estados Unidos. Em 1994, o Departamento de Defesa contratou da MPRI 45 monitores de fronteira para ver se as sanções da ONU estavam sendo cumpridas na Bósnia. Também em 1994 o secretário de Estados norte americano, abriu as portas do mercado de segurança de seu aliado a Croácia para a MPRI e outras EMP. No mesmo ano o governo croata contra a MPRI por US\$75 milhões para treinar suas tropas, até hoje a empresa segue treinando as forças armadas da Croácia (LANNING, 2005; SINGER, 2004; UESSELER, 2008). Como o apoio dos Estados Unidos a MPRI faturou com os a Bósnia e Croácia US\$150 milhões com treinamento e estruturação das forças armadas ao longo dos anos 1990 (MCFATE, 2015).

⁵⁸ MPRI tem sido uma das principais empresas no setor de assessoria e treinamento militar

Logo depois, a MPRI transferiu suas operações para o continente africano, atuando sobretudo em países com muitos recursos naturais (SINGER, 2004; KINSEY, 2006). De fato, “todo o continente transformou-se num campo de formação; a MPRI desenvolveu, para 120 presidentes africanos, chefes de governo e líderes partidários, conceitos de segurança e executou programas de treinamento” (UESSELER, 2008, p. 103).

Em 2002, a Military Professional Resources Incorporated foi adquirida por 40 milhões de dólares pela empresa L-3 Communications (KRAMER, 2007). Assim, a MPRI passou a ser parte de um Grupo de Serviços Governamentais da L-3. Quando os Estados Unidos entrou em guerra com o Afeganistão e com o Iraque, a maioria do contingente da MPRI que estava no continente africano foi transferida para o Oriente Médio. No Afeganistão, a empresa ficou responsável de fazer um plano de defesa para o futuro governo afegão. No Kuwait, a MPRI realizou o treinamento de soldados americanos que realizavam transporte de equipamento nas rotas entre Kuwait e o Iraque, o treinamento tinha como objetivo preparar os soldados para se proteger de batistas de trânsito, minas terrestres, emboscadas, bombas nas rodovias, blindados com explosivos (UESSELER, 2008). Ademais, a MPRI se encaixou na reconstrução das novas infantarias policiais do Iraque e no treinamento e suporte aos soldados dos EUA. Os contratos no Afeganistão e no Iraque geraram milhões de dólares a empresas (LANNING, 2005; SINGER 2004). Atualmente, a L3 fornece uma variada gama de serviços para o suporte militar em combate, desde sistemas de comunicação seguros, sistemas de vigilância e reconhecimento (ISR)⁵⁹, eletro óptica, modernização de aeronaves, treinamento militar e simuladores. A empresa também está presente na bolsa de valores. Segundo Grofep, isso ilustra a ideia de que a “L-3, the owner of MPRI, illustrating the change from being 'rogues' and 'dogs of war' to corporate entities concerned about investor relations with their shareholders” (GROFEP, 2007, p. 244).⁶⁰ Segundo o site oficial da companhia L-3 Communications, em 2016 a empresa faturou aproximadamente 10 bilhões de dólares e possui 38 mil funcionários dos mais diversos rankings militares.

⁵⁹ Os sistemas ISR gera uma proteção melhor para o contingente militar, aumentando a capacidade de reconhecimento do terreno do conflito. Estas tecnologia esteve presente e ainda está nos maiores conflitos envolvendo os EUA e seu aliados.

⁶⁰ L-3, o proprietário do MPRI, ilustrando a mudança de ser "rogues" e "cães de guerra" para entidades corporativas preocupado com as relações com investidores com seus acionistas.

DynCorp International

A DynCorp International é um dos maior nomes entre EMP do mundo. A DynCop, como já mencionado, tem sua origem em duas empresas: a Land-Air Inc. e a California Eastern Airways (CEA) fundadas em 1946, no pós-Segunda Guerra Mundial (PAOLIELLO, 2016; KRAMER, 2007). A California Eastern Airways (CEA) foi fundada por Jorge Carnicero, em parceria com ex-pilotos da Segunda Guerra Mundial especializados em transporte. Já a empresas Land-Air surgiu para realização de serviços de manutenção de aeronaves de combate. Em 1950, a CEA, comprou a Land-Air, e, apenas um ano depois, já lograva lucros de US\$6 milhões. Ainda nos anos 1950, seus contratos com o governo dos EUA se tornam mais complexos e diversificados (PAOLIELLO, 2016).

Nos anos 1960 a CEA, mudou seu nome para Dynalectron Corporation, período em que também se tornou o principal prestador de serviços no Vietnã, oferecendo serviços de logística, manutenção de aviões, e helicópteros, chegando a estar instalada de maneira independente em 26 lugares diferentes no Vietnã (PAOLIELLO, 2016). A Dynalectron Corporation chegou a contar com mais de 1056 funcionários no Vietnã e logrou, até os anos 1970, US\$18 milhões em lucros (PAOLIELLO, 2016).

Entre os anos 1970 e 1980, a Dynalectron começou a realizar funções parecidas com as EMP que conhecemos hoje, tais como o fornecimento de pilotos de helicópteros para a Arábia Saudita. “É nesse momento que a empresa começa a demonstrar o perfil que viria a ser classificado mais recentemente como uma PMSC” (PAOLIELLO, 2016, p. 79). Pela expansão de seus serviços, a Dynalectron mudou seu nome para DynCorp.

Como toda EMP, a Dyncorp também foi privilegiada pelo fim da Guerra Fria, expandindo sua atuação no mercado. “O enorme crescimento dos contratos para as PMSC ao longo dos anos 1990 vai exercer um impacto importante sobre a DynCorp” (PAOLIELLO, 2016 p. 82-83). Por exemplo, ‘the company since 1994 has recruited,

trained and deployed more than 5,000 civilian peacekeepers and police trainers to 11 countries for the Department of State” (KRAMER, 2007, p. 30).⁶¹ Além disso,

No Afeganistão, por exemplo, funcionários da empresa americana DynCorp fazem a proteção do presidente Karsai, enquanto outras empresas tomam conta dos prédios do governo e da infra-estrutura; no sudoeste da Ásia e na América do Sul, eles lutam em diversos cenários contra rebeldes, cartéis de drogas e senhores de guerra; em países africanos, eles fazem a segurança dos campos de petróleo e de diamantes (UESSELER, 2008, p. 22).

Ao longo dos anos 1990, a DynCorp manteve uma estratégia de expansão por meio da aquisição de companhias menores. A partir de 2003, contudo, houve uma mudança, quando a empresa Computer Sciences Corporation (CSC)⁶² comprou a DynCorp por aproximadamente US\$914 milhões, para se inserir no mercado das EMP que não parava de crescer (PAOLIELLO, 2016; KRAMER, 2007). Ainda em 2003, após a CSC adquirir a DynCorp, a mesma se tornou a quinta maior empresa em um ranking das 100 maiores contratadas pelo governo dos Estados Unidos. No mesmo ano, assinou com o governo contratos no valor de aproximadamente US\$3,3 bilhões, dos quais US\$1,2 bilhões eram provenientes de contratos da DynCorp (PAOLIELLO, 2016). A guerra do Iraque, como já mencionado, proporcionou às EMP os melhores contratos: só a “DynCorp has been the third largest DoD contractor in Iraq and Afghanistan with awards totalling \$7.4 billion between 2002 and 2011” (KRAHMANN, 2015, p. 254).

Mais recentemente, em julho de 2010, a DynCorp foi adquirida, pela empresa privada de investimentos Cerberus Capital Management, L.P.⁶³, por aproximadamente US\$1,5 bilhões. Assim a empresa se tornou uma subsidiária da Delta Tucker Holdings, Inc.⁶⁴ e parte do grupo Cerberus (PAOLIELLO, 2016).

⁶¹ Por exemplo, a empresa desde 1994 recrutou, treinou e implantou mais de 5.000 soldados civis da paz e formadores de polícia para 11 países para o Departamento de Estado.

⁶² “A CSC é uma das maiores empresas de serviços de tecnologia da informação (TI) no mundo, e também uma das maiores fornecedoras de serviços para o governo nos EUA” (PAOLIELLO, 2016, p. 83).

⁶³ Cerberus Capital Management, L.P. é uma das principais empresas de investimento privado do mundo, incluindo fundos de pensão e aposentadoria do governo e do setor privado, fundações de caridade e doações universitárias, companhias de seguros, escritórios familiares, fundos soberanos e indivíduos de alto patrimônio líquido.

⁶⁴ A Delta Tucker Holdings, Inc. é uma empresa que fornece soluções de aviação, treinamento e suporte de aplicação da lei, operações de base e logística, treinamento de inteligência,

O grupo Cerberus tem aproximadamente US\$20 bilhões em bens e investimentos sob seu controle em diversas áreas, entre elas a de PMSC. Isso significa que, apesar da grande relevância da DynCorp para o setor de serviços militares, ela representa apenas 7,5% dos investimentos do grupo Cerberus, um dos maiores grupos de capital do mundo (PAOLIELLO, 2016, p. 87).

Blackwater / Academi / Xe

A Blackwater é uma das empresas mais famosas do ramo nos Estados Unidos e no mundo, por se tratar da empresa que mais foi exposta nas mídias pela sua atuação no Iraque. A Blackwater foi fundada em 1997 pelo ex-Navy Seal Erik Prince que, com o dinheiro da herança do pai, começou a empresa com um campo de treinamento de 7.000 acres (aproximadamente 28 km²), que em pouco tempo se tornou referência em treinamento, formando anualmente 40 mil pessoas (UESSELER, 2008; HORTON, LANIGAN, MCCLINTOCK, 2008). No entanto, foi em outro campo que a empresa mais se destacou: a “Blackwater transformou-se num dos protagonistas mais conhecidos em todo mundo para a realização de serviços de proteção armada” (UESSELER, 2008, p. 116). Além disso, como toda EMP, a empresa também apresenta uma vasta gama de serviços, incluindo operações de segurança, serviços K-9 (cães policiais), suporte de aviação, fabricação de veículos blindados de pessoal, e treinamento para operações de proteção de pessoal, marítimas, de aplicação da lei e militares estrangeiras (HORTON, LANIGAN, MCCLINTOCK, 2008).

Os atentados de 11 de setembro de 2001 fizeram com que a Blackwater “exploded from tens of millions to tens of billions of dollars in the chum slick of war contracts” (MCFATE, 2015, p. 12). Em 2003, a empresa assinou seu primeiro contrato no Iraque, no valor de US\$ 21 milhões, com a missão de proteger o chefe do governo provisório, Paul Bremer. Desde então, vem faturando bilhões de dólares, com uma vasta gama de serviços prestados aos governos dos Estados Unidos (UESSELER, 2008).

A recent congressional report noted that Blackwater received more than \$832 million from 2004 to 2006 in State Department

desenvolvimento do Estado de direito, gerenciamento de construção, desenvolvimento internacional, suporte terrestre de veículos, aviação antidrogas, serviços de plataforma e operações e serviços linguísticos nos Estados Unidos e internacionalmente.

contracts, and more than \$1 billion in federal contracts from 2001 to 2006. Blackwater President Gary Jackson said at the inauguration of a new manufacturing plant for military targets in October 2004 that the company's profits had increased 600 percent over the prior eighteen months -- reaching back to a point in time almost precisely marking the beginning of the Iraq war (HORTON, LANIGAN, MCCLINTOCK, 2008, p. 7).

Porém, a atuação da Blackwater não se restringe apenas ao Iraque. A empresa esteve e está presente em várias partes do mundo. Foi contratada pelo governo dos Estados Unidos para combater o comércio de ópio no Afeganistão; está presente no Azerbaijão, onde fornece uma força de comando; e trabalharam na proteção de funcionários do Federal Emergency Management Agency (FEMA)⁶⁵ na costa do Golfo após a passagem do furacão Katrina (HORTON, LANIGAN, MCCLINTOCK, 2008).

Como foi mencionado, contudo, a empresa foi mais exposta na mídia por sua atuação no Iraque (ORTIZ, 2010; MCFATE, 2015). Um dos fatos mais marcantes para a história da Blackwater ocorreu em 8 de dezembro de 2007, quando cinco funcionários da empresa mataram catorze civis iraquianos na praça Nissour, em Bagdá (ORTIZ, 2010; UESSELER, 2008; IGLESIAS, 2011).

Los hechos ocurridos en la plaza de Nissour no constituyen un hecho aislado y las continuas alegaciones de conductas criminales llevadas a cabo por los empleados de Blackwater empujaron a la empresa a cambiar su denominación corporativa, en enero de 2009, por la de Xe Services quizás con intención de limpiar su reputación (IGLESIAS, 2011, p. 114).⁶⁶

No entanto, para conseguir mais contratos e desvincular-se da imagem negativa criada pelos incidentes no Iraque, a empresa mudou seu nome novamente de Xe para Academi, em 2011. Ademais, acabou criando mais de 30 empresas filiais para obter outros contratos com os EUA e assim poder ter mais manobra de atuação (IGLESIAS, 2011; MCFATE, 2015). Atualmente, segundo o próprio site da empresa, a Academi faz parte de um grupo de empresas militares privadas chamado

⁶⁵ A Agência Federal de Gerenciamento de Emergência (FEMA) apoia cidadãos e pessoal de emergência para construir, sustentar e melhorar a capacidade da nação para se preparar, proteger contra, responder, recuperar e mitigar todos os riscos.

⁶⁶ Os eventos que ocorreram na praça de Nissour não são um incidente isolado e as contínuas alegações de conduta criminal realizadas por funcionários da Blackwater levaram a empresa a mudar seu nome corporativo, em janeiro de 2009, para a Xe Services, talvez com intenção de limpar sua reputação

Constellis⁶⁷, que engloba inúmeras empresas do ramo das EMP, como a International Development Solutions⁶⁸, a Triple Canopy⁶⁹, Centerra⁷⁰, a AMK9⁷¹, a Edinburgh International⁷², a Strategic Social⁷³, a National Strategic Protective Serviços⁷⁴, e a Olive Group⁷⁵. Hoje em dia, a Constellis é uma das maiores do ramo: segundo o site da empresa possui 20 mil funcionários em mais de 45 países, prestando os mais diferentes tipos de serviços. Como investigações de segundo plano, recursos avançados de treinamento, ferramentas de inteligência social, logística e suporte à vida, tecnologia de rastreamento global, sistemas UAV, proteção contra incêndio e serviços médicos, mitigação de resposta a crises e serviços de segurança de informações (CONSTELLIS, 2017).

⁶⁷ A Constellis foi formada em 2010 por um grupo de operadores e investidores que procuravam combinar as melhores marcas, ativos e pessoas do setor de complexo em gerenciamento de riscos

⁶⁸ A International Development Solutions LLC fornece serviços de segurança integrados ao governo dos Estados Unidos em apoio a missões em todo o mundo. Oferece gerenciamento de programas, administração e suporte, e serviços de gerenciamento de centros de operações; segurança, força de guarda e serviços de treinamento de sustentação; serviços de proteção e suporte móveis e estáticos; serviços médicos de emergência e detecção de explosivos caninos; serviços de pessoal; Serviços de gerenciamento de programas e logística; e gerenciamento de riscos e serviços de mitigação. A empresa tem sede em McLean, Virgínia. A partir de 22 de maio de 2012, a International Development Solutions LLC atua como subsidiária da ACADEMI.

⁶⁹ O Triple Canopy, Inc., fundado em setembro de 2003 e com sede em Herndon, Virgínia, conta com a liderança operacional como "composto por ex-operadores de unidades de operações especiais de tierone..." Seus dois fundadores e co-presidentes serviram com o Exército dos EUA Forças especiais, uma com Força Delta das Forças Especiais. Sob o contrato do WPPS, Triple Canopy opera principalmente no sul do Iraque.

⁷⁰ Centerra é um dos maiores provedores governamentais dos EUA de serviços de segurança, segurança nuclear, incêndio e serviços de emergência, suporte básico de operações (BOS), instalações, frotas, construção e treinamento.

⁷¹ Uma empresa especializada em cães para aplicação da lei, outra segurança privada, e ainda outra para grandes clientes comerciais. A AMK9 está empenhada na excelência e no serviço ao cliente excepcional, oferecendo o melhor em segurança canina em um mundo que exige soluções eficazes e flexíveis.

⁷² A Edinburgh International (EI) é um fornecedor líder de serviços de segurança e suporte de negócios globalmente. Fornecendo serviços como: o Seguro de Hospedagem e Apoio à Vida, o Detalhes de Segurança Pessoal, o Proteção Perfeita, o Relatórios de Inteligência, o Proteção de Convoy, o Proteção Estática e o Suporte Logístico.

⁷³ A Strategic Social LLC, uma empresa de consultoria e de integração de tecnologia de segurança, fornece serviços de segurança pública, consultoria de negócios e gerenciamento de programas para clientes comerciais e governamentais.

⁷⁴ National Strategic Protective Services (NSPS), uma joint venture da Triple Canopy e da Securiguard, foi fundada para proteger a infraestrutura nacional estratégica e crítica.

⁷⁵ Olive Group Capital Ltd. Fornece serviços profissionais de segurança e soluções de mitigação de riscos. Oferece serviços de gerenciamento de riscos; serviços de segurança que incluem segurança móvel, segurança estática, gerenciamento de segurança terceirizado, análise e avaliação, treinamento, investigações, segurança cibernética e segurança de projeto grande no Oriente.

2.3 Conclusões Parciais

Podemos concluir que a privatização da guerra pelas Empresas Militares Privadas é um processo bastante consolidado nas relações internacionais. Apesar de o surgimento das EMP ocorrer nos pós-Segunda Guerra Mundial, elas só se consolidaram efetivamente com o fim da Guerra Fria em virtude de fatores como o aprofundamento do neoliberalismo, a desmobilização dos contingentes militares, o maior número de conflitos regionais, e o vácuo político nas relações internacionais. Isso fez com que as empresas militares privadas tivessem maior poder no sistema internacional, apesar de muitas vezes deste poder passar despercebido.

A consolidação destas empresas ocorreu principalmente nos Estados Unidos e em outros países do hemisfério norte, porém sua atuação é majoritariamente no hemisfério sul. Empresas como L-3 Communications / Military Professional Resources Incorporated (MPRI), DynCorp, Blackwater / Academi / Xe, vêm se consolidando como grandes corporações com grande poder econômico e político. Muito desse poder foi alcançado pela prática do lobby, tanto junto ao Poder Executivo e quanto ao Legislativo nos Estados Unidos. O próximo capítulo verifica justamente de que forma essas empresas têm praticado o lobby nos EUA.

3. O LOBBY DAS EMP NOS ESTADOS UNIDOS

Este capítulo detalha como as empresas militares privadas beneficiam-se do lobby. Em um primeiro momento, será descrito o funcionamento do lobby das EMP de forma mais ampla. Em seguida, serão analisados os casos do lobby da Blackwater e da DynCorp a partir de sua atuação na Guerra do Iraque e do Afeganistão. Vale ressaltar uma vez mais, contudo, a dificuldade de encontrar informações sobre a atuação dessas empresas junto ao governo dos EUA. Este obstáculo pode ser percebido até mesmo em obras muito conceituadas sobre as EMP, tais como a de Rolf Uessler (2008) e a de Sean McFate (2014). O último, inclusive, afirma em seu livro que:

The primary obstacle to research is the lack of data available on the industry. The firms themselves can be more opaque than the US military or intelligence agencies, because they are not subject to the Freedom of Information Act or similar legislative tools that impose transparency. Even members of Congress do not have direct access to the contracts by which these firms are employed, even though Congress is writing the checks (MCFATE, 2014, p. 8).⁷⁶

3.1 Características Gerais do Lobby de EMP

Conforme mencionado no Capítulo 2, os conflitos travados pelos EUA no pós-Guerra Fria, especialmente após o 11 de setembro, foram aqueles com a maior participação de soldados privados. “Currently the U.S. Department of Defence (DoD) has gone further than any other country’s armed forces to privatize military functions”

⁷⁶ O principal obstáculo à pesquisa é a falta de dados disponíveis sobre o setor. As próprias empresas podem ser mais opacas do que as agências militares ou de inteligência dos EUA, porque não estão sujeitas à Lei de Liberdade de Informação ou a ferramentas legislativas similares que impõem transparência. Mesmo os membros do Congresso não têm acesso direto aos contratos pelos quais essas empresas estão empregadas, mesmo que o Congresso esteja escrevendo os cheques.

(WALLWORK, 2005, p. 11)⁷⁷. Desde 1994, o governo dos EUA fez 3.601 contratos com doze EMP avaliados em US\$ 300 bilhões (WALLWORK, 2005). Estes contratos só foram possíveis graças o lobby das empresas militares privadas. Este lobby é realizado através de três formas ou pela união das três ao mesmo tempo. Primeiro, através da doação em dinheiro a campanhas eleitorais; segundo, por meio de pressão política sobre o governo e defesa de que a contratação de EMP será mais benéfica ao governo; terceiro, por meio de laços já estabelecidos com o governo dos Estados Unidos (UESSELER, 2008; SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009; LEANDER, 2005).

Conforme se viu no capítulo anterior, não obstante a baixa representatividade do lobby do setor de defesa no ranking de doações financeiras ao governo, a indústria é bastante poderosa. “The extraordinary growth of the PMC sector suggests that it will be undertaking all the normal channels for increasing its business, and particularly, with government being a main client, a heavy reliance on lobbyists. The political connections of PMCs are numerous and well-known (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009, p. 93)⁷⁸. A participação da empresa Blackwater no caso da Guerra do Iraque ilustra essa ideia. Em 2005, em plena Guerra, a empresa realizou uma convenção na qual contou com a presença de diplomatas e de representantes de companhias de petróleo e de armas. Seu objetivo era conseguir mais contratos com o governo. O caso da Blackwater será trabalhando melhor a seguir (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009).

Esta conexão entre o governo dos Estados Unidos e as EMP ocorre porque muitos dos funcionários que trabalhavam para as empresas agora trabalham para o governo ou porque muitos ex-funcionários do governo agora são donos ou funcionários das empresas militares privadas. Esse fato é conhecido nos EUA como a de *revolving door* (porta giratória). (UESSELER, 2008; LEANDER, 2005).

Assim, por exemplo, a Dilligence LLC foi fundada por agentes secretos da CIA e do MI britânico. Pertencem ao círculo dessa

⁷⁷ Atualmente, o Departamento de Defesa dos EUA (DOD) foi mais longe do que as forças armadas de qualquer outro país para privatizar as funções militares.

⁷⁸ O crescimento extraordinário do setor PMC sugere que ele estará empreendendo os canais normais para aumentar seus negócios, e particularmente, com o governo sendo um cliente principal, uma forte dependência de lobistas. As conexões políticas dos PMCs são numerosas e bem conhecidas

empresa pessoas proeminentes, com as quais a Dilligence também faz propaganda em seu site: William Webster, o único homem na história dos Estados Unidos que dirigiu tanto a CIA quanto FBI; Richard Burt (ex-embaixador americano na Alemanha); Ed Rogers (outrora braço direito do ex-presidente George Bush); Joe Allbough (antigo administrador da campanha do presidente George W. Bush); Nicolas Day (ex-membro do MI 5); Steven Fox (antigo diplomata americano que trabalhou, entre outros lugares, na França; especialista antiterrorismo); Jim Roth (membro da CIA durante quinze anos); Whitley Buttler (realizou operações secretas para a CIA no Iraque nos tempos de Saddam Hussein); lorde Charles Powell (antigo conselheiro de política externa de Margaret Thatcher); Mac McLarty (colaborador da administração de Bill Clinton); Rockwell Schnabel (ex-embaixador americano na União Européia); prof. Kurt Lauck (outrora diretor da Daimler Chrysler, da Feba e da Audi), etc. Na Steele Foundation, na CACI, na Custer Battles, na Ronco Consulting, na Triple Canopy (Vinnell), na Halliburton, na MPRI, na DynCorp e na SAIC, as coisas não são diferentes (UESSELER, 2008, p. 230-231).

A citação acima evidencia a grande conexão entre as EMP e o governo e mostra que a mesma não se dá apenas na esfera militar, mas também na política, já que praticamente todas as empresas empregam ex-funcionários de serviços de inteligência, diplomatas de carreira e conselheiros presidenciais. Isso, por sua vez, facilita o acesso das empresas militares privadas ao governo americano. As primeiras podem, assim, influenciar a política para se privilegiar e garantir grandes contratos. A atuação proporciona um grande conhecimento sobre os processos de contratação do governo, bem como permite o estabelecimento de conexões informais com antigos subordinados e colegas de trabalho do governo (SINGER, 2004). Um exemplo de conexão informal ocorreu com Dick Cheney, que foi secretário de defesa do presidente George H. W. Bush⁷⁹ durante seu mandato. Logo após deixar o cargo, Cheney tornou-se CEO da Halliburton. Anos mais tarde, Cheney deixou a empresa para tornar-se vice-presidente de George W. Bush. Isso acabou proporcionando para Halliburton um contrato em 2003 de US\$ 4,3 bilhões no Iraque, além de um contrato global no valor US\$13 bilhões de dólares com o governo dos EUA, em 2004 (UESSELER, 2008; ISENBERG, 2008; SINGER, 2004).

Outro exemplo ocorreu quando Bush colocou Joseph Schmitz no cargo de inspetor do Pentágono. Schmitz ficou responsável por supervisionar os contratos militares no Iraque e no Afeganistão. No período que ocupou o cargo, foi acusado

⁷⁹ George H. W. Bush foi o 41º presidente do Estados Unidos. Seu mandato foi de 1989 até 1994.

de fazer vista grossa às fraudes e à corrupção dos contratos (SCAHILL, 2008). “Sob os olhos de Schmitz, empresas bem relacionadas, como Halliburton, KBR, Bechtel, Fluor, Titan, Triple Canopy, DynCorp e Blackwater ganharam uma bolada com as ocupações do Iraque e Afeganistão” (SCAHILL, 2008, p. 352). As conexões entre as EMP e governo acabam possibilitando inúmeros privilégios. “But like any other mature industry, PMFs also feel they must employ lobbyists and make political campaign donations to stay ahead of each other” (SINGER, 2004, texto digital).⁸⁰

Por este motivo as empresas empregam um corpo gigantesco de lobistas para conseguir mais contratos com o governo dos Estados Unidos, gastando mais de US\$ 70 milhões por ano. Em 2001, apenas dez EMP gastaram mais de US\$ 31 milhões com lobby junto ao governo dos Estados Unidos (SINGER, 2004; ISENBERG, 2008). Entre elas estava a Halliburton, que fez uma doação de aproximadamente de US \$ 700 mil entre 1999 e 2002. Deste dinheiro, 95% foram para os republicanos. Já a Titan contribuiu com a proximamente US\$ 244.350 para o partido republicano desde janeiro de 2003, doando para aos democratas meros US\$ 32.209 (ISENBERG, 2008). As EMP também se fazem presentes nas campanhas eleitorais para presidentes como em 2004, quando doaram aproximadamente US\$ 12 milhões. Deste valor, 80% foram destinados ao Partido Republicano. A vitória de George W. Bush e o estabelecimento de uma maioria republicana no Congresso geraram inúmeros contratos para as empresas militares privadas, com será visto em detalhes mais adiante (UESSELER, 2008).

The most successful contractors are not necessarily those doing the best work, but those who have mastered the special skill of selling to Uncle Sam. The top 20 service contractors have spent nearly \$300 million since 2000 on lobbying and have donated \$23 million to political campaigns (ISENBERG, 2008, p. 20).⁸¹

A intensa participação de EMP junto ao governo gera um problema peculiar, já que esse acaba sendo aconselhado e informado pelas próprias empresas graças ao seu lobby e suas conexões políticas. Conforme atestam Sheehy, Maogoto e

⁸⁰ Mas, como qualquer outra indústria madura, as PMFs também sentem que precisam empregar lobistas e fazer doações de campanha política para ficar à frente uma da outra.

⁸¹ Os empreiteiros mais bem-sucedidos não são necessariamente aqueles que fazem o melhor trabalho, mas aqueles que dominam a habilidade especial de se vender para o Tio Sam. Os 20 principais prestadores de serviços gastaram quase US \$ 300 milhões desde 2000 em lobby e doaram US \$ 23 milhões para campanhas políticas.

Newell (2009), “para os homens do martelo tudo é prego”. Em outras palavras, as EMP tendem a defender soluções baseadas no uso da força. Posto de outra forma, não se enxergam empresas de tabaco aconselhando o governo dos EUA sobre saúde, porém é fácil identificar EMP aconselhando o governo sobre assuntos de paz e conflitos regionais (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009). Estes conselhos fazem com que haja uma grande preocupação sobre o lobby destas empresas.

Por exemplo, os programas do AFRICOM⁸² do governo dos Estados Unidos de ajuda e intervenção no continente africano foram todos construídos em cima do lobby das empresas militares privadas e das companhias de petróleo norte americanas (UESSELER, 2008; LEANDER, 2005).

PMCs have a further impact on the security understanding of other actors. They shape how other security actors think about their interests in relation to security. The obvious reason for this is that the competition for market shares pushes firms to lobby their cause with policy-makers; that is, to influence the view policy-makers have on security. Moreover, the increasing weight of PMCs in training and educating contributes (albeit more subtly) to their impact on the security understanding of other actors (LEANDER, 2005, p. 815).⁸³

O lobby das empresas militares privadas acaba muitas vezes afetando até o discurso de segurança dos Estados Unidos. Discurso este que pode afetar a tomada decisão e o julgamento do governo, fazendo com que muitas vezes sejam tomadas decisões que favorecem mais as EMP do que o próprio Estado.

For example, after intense lobbying, MPRI managed to convince the US government to allow it to take on a contract offered by Equatorial Guinea within the frame of the US's 'National Security Enhancement Plan'. The contract was for the formation and training of a coastal defence. Allowing this entailed a considerable redefinition of US national security interests since the US has a long standing policy of not supporting Equatorial Guinea's military regime with its close ties to Cuba and North Korea (LEANDER, 2005, p. 816).

⁸² AFRICOM é um dos seis comandos de combate geográfico do Departamento de Defesa dos EUA e é responsável perante o Secretário de Defesa pelas relações militares com nações africanas, a União Africana e organizações africanas de segurança regional.

⁸³ As EMP têm um impacto adicional na compreensão da segurança de outros atores. Eles definem como outros agentes de segurança pensam sobre seus interesses em relação à segurança. A razão óbvia para isso é a da concorrência por quotas de mercado, as empresas pressionam a fazer lobby com os responsáveis políticos; isto é, influenciar a visão que os formuladores de políticas têm sobre segurança. Além disso, o crescente peso dos PMCs no treinamento e na educação contribuem (embora de maneira mais sutil) para o impacto deles na compreensão da segurança de outros atores.

Em outras palavras, a MPRI mudou a forma que os Estados Unidos enxergam a Guiné Equatorial (LEANDER, 2005). A eficácia do lobby faz com que as empresas passem a ser atores importantes da esfera militar e política dentro do governo dos Estados Unidos. Ademais, fica fácil identificar questões-chave de sua influência. O Capitólio, como já citado no Capítulo 1, é muitas vezes a porta de entrada para o governo. Por isso as empresas militares privadas buscam obter seus contratos a partir da ajuda de membros do Congresso.

Interest on Capitol Hill is widespread and the contracts offered are feverishly fought over, often with tacit approval and support coming from elected members. Secondly, the PMC industry has co-opted several political lobby firms of note to influence policymakers in Washington D.C. Finally, despite the amounts of money being thrown at PMC contracts, and all the noise being raised by policy makers, little seems to be being done to ensure more control of the contracting procedure and increase the control and transparency of the operations of PMCs (WALLWORK, 2005, p. 46).⁸⁴

Um exemplo dessa dinâmica foi observado quando um grupo de lobistas que representavam as empresas militares privadas e indústrias de material bélico investiram mais de US\$ 6 milhões em campanhas eleitorais no Congresso para alterar o Plano Colômbia, que tinha um valor inicial de US\$ 1,3 bilhões. O Congresso acabou aprovando apenas 13 % do orçamento para a melhoria da estrutura de segurança no país, enquanto os outros 83 % foram direcionados para contratação de serviços de empresas norte americanas, como Northrop Grunman, DynCorp, MPRI, Sikorsky Aircraft Corporation e a Lockheed Martin (UESSELER, 2008).

Como já foi mencionado no começo do capítulo, há uma grande pressão realizada pelos lobistas sobre os tomadores de decisão dos Estados Unidos, no sentido de mostrar quais são as vantagens de o governo usar as empresas militares privadas como ferramental de política externa (SINGER, 2004). A primeira vantagem ocorreria em virtude do sobrecarregamento das forças armadas. A segunda seria econômica e sugeriria que a contratação de EMP sairia

⁸⁴ Os juro sobre o Capitólio estão generalizados e os contratos oferecidos são febrilmente disputados, muitas vezes com aprovação tácita e apoio vindo de membros eleitos. Em segundo lugar, a indústria PMC cooptou várias empresas de lobby político de nota para influenciar decisões políticos em Washington D.C. Finalmente, apesar das quantias de dinheiro que estão sendo jogados no PMC contratos, e todo o barulho sendo levantado pelos decisões políticos, pouco parece estar a ser feito para garantir maior controle do processo de contratação e aumentar o controle e a transparência do processo de operações de PMCs.

mais barato para o governo do que a manutenção de forças regulares. Contudo, o relatório mencionado no segundo capítulo mostra que seu emprego só seria mais barato se os contratos fossem disputados por inúmeras empresas. Na prática, isso não ocorre e apenas uma empresa disputa o contrato (PAOLIELLO, 2016; SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009). Contudo, a principal vantagem do ponto de vista do governo americano é que “using PMC contractors extraterritorially to further foreign policy objectives is that when something goes wrong the state can disavow responsibility for the problem by turning the blame onto the PMC (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009, p. 96).⁸⁵ Um exemplo que ilustra esse argumento é a contratação da EMP chamada Aviation Development Corporation (ADC) para fornecer reconhecimento aéreo para CIA na América Latina. Em 2001, a ADC identificou uma aeronave que seria de um possível narcotraficante e por este motivo a aeronave foi abatida pela força aérea. No entanto, a aeronave levava um missionário americano e sua filha e os dois morreram. Quando questionada no Congresso, a CIA, negou sua participação e passou as investigações para a empresa (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009). Além disso, a maioria das audiências de investigação de má conduta das EMP realizadas pelo Congresso mesmo “spotlight problems with these firms but do little tangibly to resolve them and are often little more than political theater” (MCFATE, 2015 p. 9).⁸⁶

Ademais, usar empresas militares privadas permite que o governo disfarce os dados de guerras, já que baixas de funcionários das empresas em combate não aparecem na contagem oficial, fazendo com que o número de baixas seja menor (SINGER, 2004). Como no exemplo das Guerras do Iraque e do Afeganistão, quando a administração Bush não contou as mortes e nem os feridos norte-americanos que trabalhavam para as empresas militares privadas. Isso faz com que a estatística de guerra seja muito menor e que o conflito receba, conseqüentemente, maior aceitação da população (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009). No Afeganistão e no Iraque, o número de soldados privados superou de longe o número de soldados das forças armadas. As guerras causaram aproximadamente 6.323 baixas de soldados americanos, e aproximadamente 2.655 baixas de soldados

⁸⁵ Usar os contratados PMC extra territorialmente para os objetivos da política externa é que, quando algo dá errado, o Estado pode negar a responsabilidade pelo problema, colocando a culpa no PMC.

⁸⁶ Destacam os problemas dessas firmas, mas fazem pouco sentido para resolvê-las e, muitas vezes, são pouco mais que teatro político.

privados (SCHOONER, SWAN, 2012). “Use of PMCs has given the Bush administration a psychological advantage over American people by employing PMCs” (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009, p. 96). EMP servem para fazer com que a guerra seja mais aceita pela população, sobretudo em países democráticos. Assim, as empresas militares privadas são usadas como fermenta de política externa dos Estados Unidos (SHEEHY, MAOGOTO, NEWELL, 2009). Isso deixa bem claro que:

Despite the industry’s stated need to do well, this may not even be necessary given the repeat business many of the worst companies seem to receive. Often a well-timed and priced bid, a friendly Congressman, and the services of a D.C. lobby firm, are possibly all that is needed. Military involvement in the creation of PMC doctrine, contracts and oversight, needs to be heavily considered (WALLWORK, 2005 p45).⁸⁷

Podemos concluir que somente a demanda natural do governo dos Estados Unidos não seria o suficiente para as empresas militares privadas chegarem em seu poder atual. Nesse sentido, as EMP buscam aumentar a demanda por seus serviços perante seu maior cliente, o governo, usando ferramentas como o lobby e recrutando ex-funcionários do governo para facilitar obterá obtenção de contratos e possivelmente se proteger quando algo sair do controle.

3.2 Lobby da Blackwater

A Blackwater como já mencionado, é um dos maiores nomes entre as empresas militares privadas nos Estados Unidos. Uma empresa que em pouco tempo de existência cresceu, passando a valer bilhões de dólares e a atuarem todo o mundo. Porém, esse crescimento está longe de ser fruto de trabalhos bem feitos, já que a Blackwater é a empresa com maiores escândalos e caso de violação de direitos humanos. O seu crescimento se dá pela conexão entre a empresa e o governo dos Estados Unidos e pelo dinheiro doado a políticos. (MCFATE, 2015; SCAHILL 2008; UESSELER, 2008; ISENBERG, 2008).

⁸⁷ Apesar da necessidade declarada da indústria de se sair bem, isso pode não ser necessário dado o negócio repetido que muitas das piores empresas parecem receber. Muitas vezes oferta bem cronometrada e com preço acessível, um congressista amistoso e os serviços de uma firma de lobby de D.C. possivelmente tudo que é necessário. Envolvimento militar na criação da doutrina do PMC, contratos e supervisão, precisa ser fortemente considerada.

Desde a sua criação nos anos 1990, a Blackwater vem construindo grandes vínculos com o governo dos Estados Unidos, principalmente com o Partido Republicano. Contudo, para entender esta conexão é preciso entender quem está por trás da empresa. O fundador da Blackwater, Erick Prince, no final dos anos 1980 foi estagiário na casa branca no governo de George H. W. Bush. Assim começou sua conexão com o governo. Prince também contribui regularmente com a política, doando, em média, US\$ 225.000 por ano, incluindo mais de US\$ 160.000 para o Comitê Nacional Republicano e para o Comitê Republicano no Congresso Nacional (SCAHILL, 2008; CONGRESS OF UNITED STATES 2007; NYTIMES, 2007). Betsy DeVos, irmã de Erick, foi também uma peça importante para a conexão da Blackwater com o governo republicano, já que ela foi presidente do Partido em Michigan entre 1996 e 2000. Além disso, foi uma das primeiras pessoas a levantar fundos para George W. Bush, conseguido mais de US\$ 100 mil (SCAHILL, 2008; CONGRESS OF UNITED STATES 2007; NY TIMES, 2007).

Além da grande conexão de Prince e sua família com o governo, a Blackwater também tem recrutado inúmeros ex-funcionários do governo dos Estados Unidos por meio da chamada revolving door (HEUVELEN, 2007). O vice-presidente da Blackwater, J. Cofer Black, teve uma carreira como diretor do Centro de Contraterrorismo da CIA de 1999 a 2002. Atuou também como alto funcionário de contraterrorismo no Departamento de Estado até 2004, quando foi contratado pela Blackwater (HEUVELEN, 2007; SCAHILL, 2009). Joseph E. Schmitz, como já mencionado anteriormente trabalhou para o governo de Bush em 2005. Schmitz, deixou o cargo de inspetor-geral do Pentágono para assumir um cargo de destaque, diretor de operações e advogado da Prince Group, esta empresa representa a Blackwater no governo (CONGRESS OF UNITED STATES 2007; ISENBERG, 2009; SCAHILL, 2008). O vice-presidente de inteligência da Blackwater, Robert Richer, antes de trabalhar na empresa foi chefe da divisão Near East da CIA, de 1999 a 2004, divisão esta que tinha tem ligações diretas com o Rei Abdullah da Jordânia. No ano de 2004, Richer se tornou vice-diretor associado da Diretoria de Operações da CIA, depois deixou a agência em 2005 para se unir à Blackwater e ficou responsável pelo relacionamento com Abdullah (ISENBERG, 2009). A revolving door da Blackwater também gera efeitos positivos para empresa quando ela enfrenta problemas em virtude da sua atuação. Como, por exemplo, quando funcionários da

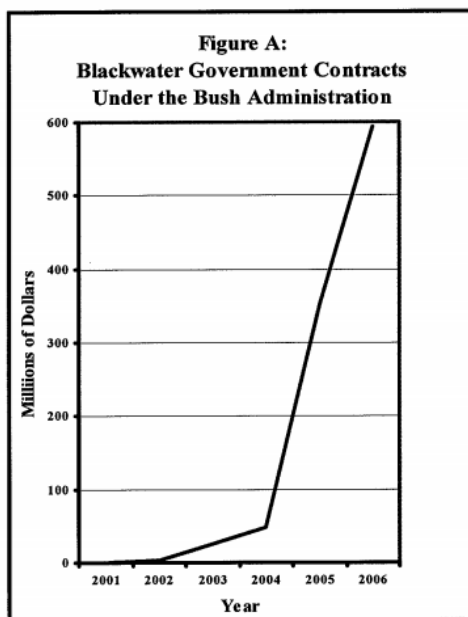
empresa foram torturados e mortos na cidade de Fallujah em 2004, e as famílias processaram a Blackwater, dizendo que não foram fornecidos equipamentos adequados. Foi então contratado Fred Fielding, um advogado reconhecidamente republicano.

From 1970 to 1972, he was an associate White House counsel in the Nixon administration; from 1972 to 1974, he was present for the denouement of that administration as deputy White House counsel. Under President Reagan, he served as White House counsel from 1981 to 1986, where he was the boss of a young assistant counsel named John Roberts, now the chief justice of the United States. After the 2000 election, he served the current administration as transition counsel, and he held a spot on the 9/11 Commission. In January 2007, Bush chose him as White House counsel (ISENBERG, 2009).⁸⁸

A conexão com o governo e as doações a políticos contribuíram para que a Blackwater passasse de uma empresa de milhões para uma de bilhões de dólares em seis anos. Muito desse dinheiro foi oriundo de contratos, conforme ilustra a Figura 4 (ISENBERG, 2009; CONGRESS OF UNITED STATES 2007; NYTIMES, 2007). Apesar de Prince negar que tivesse conexões com a administração Bush, aproximadamente 90% dos contratos obtidos pela Blackwater advinha do governo federal (NY TIMES, 2007). Por exemplo, “one of Blackwater’s earliest contracts in the national arena was a no-bid \$5.4 million deal to provide security guards in Afghanistan, which came after Prince made a call to then CIA executive director Buzzy Krongard”(HEUVELEN, 2007).⁸⁹

⁸⁸ De 1970 a 1972, ele foi um conselheiro associado da Casa Branca no governo Nixon; de 1972 a 1974, ele estava presente para o desfecho daquela administração como vice-conselheiro da Casa Branca. Sob o comando do presidente Reagan, ele serviu como conselheiro da Casa Branca de 1981 a 1986, onde era o chefe de um jovem conselheiro assistente chamado John Roberts, agora chefe de justiça dos Estados Unidos. Após a eleição de 2000, ele serviu o atual governo como conselheiro de transição e ocupou um lugar na Comissão do 11 de Setembro. Em janeiro de 2007, Bush o escolheu como conselheiro da Casa Branca

⁸⁹ Um dos contratos mais antigos da Blackwater na arena nacional foi um acordo de 5,4 milhões de dólares para fornecer guardas de segurança no Afeganistão, que veio depois que Prince ligou para o então diretor executivo da CIA, Buzzy Krongard.

Figura 4 Contratos Obtidos Durante o Governo Bush

**Table A:
Blackwater's Federal Contracts**

Year	Amount Paid
2001	\$ 736,906
2002	\$ 3,415,884
2003	\$ 25,395,556
2004	\$ 48,496,903
2005	\$ 352,871,817
2006	\$ 593,601,952
Total	\$1,024,519,018

Fonte: USA (2007).

Blackwater instead of U.S. troops to protect embassy officials is expensive. Blackwater charges the government \$. 1,222 per day for the services of a private military contractor. This is equivalent to \$445,000 per year, over six times more than the cost of an equivalent U.S. soldier. In total, Blackwater has received over \$1 billion in federal contracts from 2001 through 2006, including more than \$832 million under two contracts with the State Department to provide protective services in Iraq (CONGRESS OF UNITED STATES, 2007, p. 3).⁹⁰

No entanto, o valor e o custo dos soldados privados da Blackwater mostram que o motivo da contratação não ocorre pelas EMP fornecerem serviços mais baratos, e sim por ter um grande poder de persuasão usando o lobby no governo, principalmente com George W. Bush, mais também com o presidente Obama, que será visto melhor adiante.

O lobby não é só feito para garantir contratos, mas também para se proteger quando algo sai errado. Isso, no caso da Blackwater, aconteceu inúmeras vezes. O nome da empresa foi ligado a vários incidentes, principalmente no Iraque, como

⁹⁰ A Blackwater em vez das tropas americanas para proteger os funcionários da embaixada é cara. A Blackwater cobra do governo \$. 1,222 por dia, pelos serviços de um empreiteiro militar privado. Isso equivale a US \$ 445.000 por ano, mais de seis vezes mais do que o custo de um soldado equivalente dos EUA. No total, a Blackwater recebeu mais de US \$ 1 bilhão em contratos federais de 2001 a 2006, incluindo mais de US \$ 832 milhões em dois contratos com o Departamento de Estado para fornecer serviços de proteção no Iraque

mostra a Tabela 2, Muito desses incidentes acabaram tirando a vida de civis iraquianos. O caso mais grave e que realmente botou a Blackwater em xeque no Iraque aconteceu em 16 de setembro de 2007, quando funcionários da empresa abriram fogo na praça Nissour em Bagdá, matando 17 civil iraquianos (UESSELER, 2008; BRUNEAU, 2015). Isso acabou fazendo com que o primeiro-ministro iraquiano, Nouri al-Maliki suspendesse a licença da Blackwater no país (UESSELER, 2008; SINGER, 2007). Em resposta, a Blackwater acabou registrando uma nova empresa de lobby. A Womble, Carlyle, Sandridge e Rice ficou então responsável por uma enorme parcela dos contratos na área de segurança doméstica, defesa, aeroespacial, relações exteriores, planejamento contra desastres, manutenção de lei (SCAHILL, 2008). O governo dos Estados Unidos acabou pressionado Nouri al-Maliki por meio da então Secretária de Estado, Condoleezza Rice, que entrou em contato com Primeiro-Ministro do Iraque para pedir que o governo não suspendesse a licença de atuação da Blackwater no país. O próprio presidente Bush encontrou-se com representantes do governo iraquiano oito dias após o incidente para resolver a situação (SINGER, 2007). Apesar das violações de direitos humanos cometidos pela empresa no Iraque, “on Sept. 21, 2007, five days after the latest shooting incident in Baghdad, Blackwater resumed operations in Iraq” (SINGER, 2007, texto digital).⁹¹ A Blackwater se mantém no Iraque até hoje, estando presente no país mesmo durante o mandato do presidente democrata Barack Obama.

Quadro 2 Incidentes Envolvendo a Blackwater no Iraque (2005-2007)

Ano	Total de incidentes com arma de fogo envolvendo a Blackwater	Incidentes nos quais a Blackwater foi a primeira a abrir fogo	Incidentes comprovadamente causados por iraquianos	Incidentes com danos em propriedades
2005	77	71	7	71
2006	61	53	3	52
2007	57	39	6	39
Total	195	163	16	162

Fonte: UESSELER (2008, p. 121).

⁹¹ Infelizmente, podemos já ter nossa resposta. Em 21 de setembro de 2007, cinco dias após o último incidente de tiroteio em Bagdá, a Blackwater retomou as operações no Iraque.

Essa permanência pode ser atribuída ao lobby realizado sobre o governo de Obama. No primeiro trimestre de 2010, a Blackwater fez o maior gasto de lobby em um trimestre desde sua fundação: mais de US\$ 500 mil para contratar os serviços do lobistas democrata Stuart Eizenstat, que atuou nos governos Carter e Clinton (SCAHILL, 2010). A função de Eizenstat era pressionar o Senado e a Câmara dos Deputados dos EUA. No mesmo ano, a administração Obama assinou um contrato de mais de US\$ 200 milhões com a Blackwater para que a empresa trabalhasse com o CIA e com o Departamento de Estado no Afeganistão e em outros conflitos no globo (SCAHILL, 2010). Já em 2013, a empresa recebeu US\$ 92 milhões para fornecer guardas de segurança ao Departamento de Estado no Afeganistão (BRANNEN, 2014). Podemos concluir que, a Blackwater possui poder de persuasão sobre o governo norte americano em função dos altos investimentos em lobbys, gerando de bilhões de dólares em contratos. Além disso, segundo um dos maiores especialistas em Blackwater, Jeremy Scahill:

Put that together with two other important facts about Blackwater and you get a clear picture of why this company continues to win contracts. First, Blackwater does have the market pretty well cornered on providing large numbers of seasoned special forces veterans, security clearance in-hand, ready for rapid deployment. This results from a dramatic over reliance on using private companies—specifically Blackwater—for security that has expanded rapidly over the past decade. The US government has not moved to create its own force that could provide these services despite the need for them created by US foreign policy. Second, Blackwater has been involved with so many sensitive operations for a decade and knows where the bodies are buried and who buried them. Those are not the kind of people you simply cut loose without fear of consequences (SCAHILL, 2010).⁹²

3.3 Lobby da Dyncorp

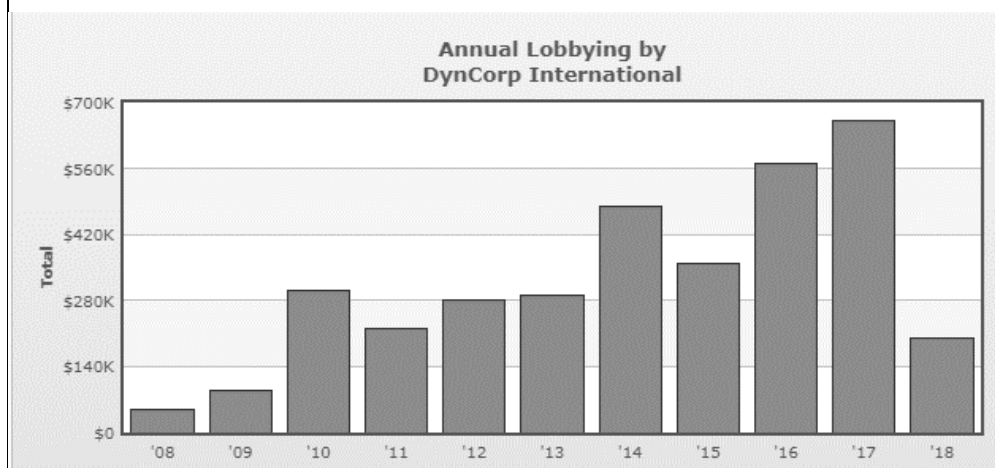
A empresa militar privada Dyncorp International, como já mencionado, é umas das mais poderosas e antigas do ramo nos Estados Unidos. Além disso, possui uma

⁹² Coloque isso junto com dois outros fatos importantes sobre a Blackwater e você terá uma ideia clara do motivo pelo qual esta empresa continua a ganhar contratos. Primeiro, a Blackwater tem o mercado muito bem provido de fornecer um grande número de experientes veteranos das forças especiais, autorização de segurança na mão, prontos para uma rápida implantação. Isso resulta de uma dependência excessiva do uso de empresas privadas - especificamente da Blackwater - para segurança que se expandiu rapidamente na última década. O governo dos EUA não se moveu para criar sua própria força que poderia fornecer esses serviços, apesar da necessidade deles criados pela política externa dos EUA. Em segundo lugar, a Blackwater esteve envolvida com tantas operações delicadas por uma década e sabe onde os corpos estão enterrados e quem os enterrou. Esses não são o tipo de pessoa que você simplesmente solta sem medo de consequências.

forte relação com o governo, uma vez que “a Dyncorp e as empresas a ela associadas têm histórico de doações para campanhas e de gastos com lobby junto ao congresso norte-americano” (PAOLIELLO, 2016, p. 206). Como já foi mencionado anteriormente, dez EMP gastaram mais de US\$ 32 milhões em lobby de 1999 a 2002. Entre essas empresas estava a Dyncorp, que gastou mais de US\$ 500.000. Destes, 72% foram para os republicanos e 28% para os democratas (ISENBERG, 2008). “Embora não seja possível traçar uma relação direta entre os dois fatos, a doação presidencial da DynCorp coincide com o enorme crescimento dos contratos disponíveis para as PMSC a partir de 2001” (PAOLIELLO, 2016). Um exemplo foi quando, em 2004, o governo dos EUA fechou um contrato com DynCorp no valor de US\$ 1,4 bilhão para treinamento da polícia iraquiana (COMMISSION ON WARTIME CONTRACTING, 2011).

Nos últimos dez anos os gastos em lobby da empresa só aumentaram a cada ano, conforme mostra a Figura 5. Dentro do grupo Cerberus Capital Management, a Dyncorp tem se destacado como a empresa que mais tem gastado em lobby e em campanhas eleitorais (PAOLIELLO, 2016). Desde 2008 o gasto em lobby foi mais que quadruplicado, passando de proximamente US\$ 100 mil para US\$ 700 mil em 2017 (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2018). Nas doações de campanha, a Dyncorp ficou em quinto lugar no setor de defesa, doando nas campanhas eleitorais de 2015/2016 aproximadamente US\$ 96 mil. No ciclo eleitoral de 2013/2014 ela ficou em terceiro lugar, doando aproximadamente US\$ 384 mil (PAOLIELLO, 2016). No que se refere à doação partidária, a Dyncorp tende a fazer doações iguais para os dois partidos, porém sempre pendendo um pouco mais para o partido republicano. Por exemplo, durante o período de 2013/2014, doou 52% para o Partido Replicando e 48% para o Partido Democrata (PAOLIELLO, 2016).

O enorme crescimento no valor das doações de campanhas feitas pela DynCorp. Esse processo é elucidativo, por um lado, para demonstrar o crescimento no poder da empresa, mas por outro lado revela, provavelmente, uma preocupação com os rumos dos conflitos norte-americanos no Oriente Médio, em particular no Iraque. Como já discutido, o Iraque foi a principal fonte de receitas para a DynCorp especificamente, e para as PMSC norte-americanas de maneira geral, a partir de 2003. Não é coincidência que os gastos da DynCorp em campanhas tenham mais que dobrado entre 2010 e 2012, e triplicado de 2010 para 2014 (PAOLIELLO, 2016, p. 207).

Figura 5 Gastos Anuais em Lobby (2008-2018)

Fonte: CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS (2018).

Este investimento acabou dando muitos resultados, já que em 2010 a Dyncorp ganhou um contrato com o governo dos Estados Unidos de treinamento da polícia do Afeganistão no valor de US\$ 1,6 bilhão (SPOLAR, 2010). Em 2017, a Dyncorp teve seu contrato LOGCAP IV⁹³ renovado por mais oito anos no valor de US\$ 6,7 bilhões, sendo necessário mais de 2.100 funcionários para prestar assistência ao exército dos Estados Unidos em todo Afeganistão (DYNCORP, 2018): “the LOGCAP IV contract, along with the company’s many long-standing contracts in Afghanistan, will provide ample information to assess the ability of this company to influence US military and policy objectives” (LOVEWINE, ANO, p. 98-99).⁹⁴

A influência que a Dyncorp tem sobre o governo não é só por meio do dinheiro, mas também por uma grande gama de ex-funcionários de alto escalação

⁹³ O Usmry Sustainment Command selecionou a DynCorp International como uma das três provedoras de apoio logístico ao Exército dos EUA sob o contrato IV do Logistics Civil Augmentation Programme (LOGCAP). O contrato do LOGCAP IV tem um prazo de até 10 anos e um potencial valor anual para a DynCorp International de US \$ 5 bilhões em receita bruta. Sob este contrato, a DynCorp International apoiará as Forças Armadas dos EUA em todo o mundo, com foco imediato naquelas implantadas no Oriente Médio. A DynCorp International detém vários contratos importantes de logística e contingência para as forças armadas dos EUA, e foi o único detentor do contrato LOGCAP II de 1997-2002. (DynCorp, 2018).

⁹⁴ O contrato da LOGCAP IV, juntamente com os muitos contratos de longa data da empresa no Afeganistão, fornecerá informações amplas para avaliar a capacidade dessa empresa de influenciar os objetivos militares e políticos dos EUA.

do governo americano trabalhando para a empresas (UESSELER, 2008). “DynCorp already knows how to buy influence and protection in Washington through the revolving door. Two of the four members of their board of directors are retired generals” (RASOR, 2012).⁹⁵ O Diretor Sênior de Programas da DynCorp, William Imbrie, que é responsável pelas relações com o presidente, Congresso. Antes de trabalhar para empresas serviu a marinha dos EUA, de se tornou um oficial do Serviço de Relações Exteriores passando por Washington, Amã, Londres, Paris e Bruxelas. Também foi Diretor de Manutenção da Paz e Assistência Humanitária do governo (ISOA, 2014). O CEO da DynCorp, George Krivo, antes de se juntar à empresa serviu mais de duas décadas no exército dos Estados Unidos até se aposentar. Atuando como Comandante da Força Tarefa Mecanizada em Tuzla, Bósnia. E porta-voz militar sênior das Forças Militares da Coalizão no Iraque (DYNCORP, 2018). O Democrata Michael Thibault fez parte da Commission on Wartime Contracting (CWC)⁹⁶ até sair em 2012 e se juntar à Dyncorp, uma das empresas mais investigadas da comissão. “He is now, even before the body is cold, going to take what he has learned about the government's investigations on these contractors, including DynCorp, and help this company to continue to play "hide the ball" from serious government oversight” (RASOR, 2012).⁹⁷ Outra ferramenta usada pela DynCorp para exercer pressão no governo se dá através, de sua integração a associações militares de lobby. Associações como a Army Aviation Association of America (AAAA); a National Guard Association of the United States (NGAUS); a Association of the US Army (AUSA); e a Armed Forces Communications and Electronics Association (AFCEA) (PAOLIELLO, 2016).

Podemos concluir que DynCorp tem intensificado o lobby em cima do governo dos Estados Unidos. Em alguns casos usa a doação de dinheiro para campanhas eleitorais, em outras, usa ex-funcionários para se aproximar do governo. Além disso

⁹⁵ A DynCorp já sabe como comprar influência e proteção em Washington através da porta giratória. Dois dos quatro membros de seu conselho de administração são generais aposentados

⁹⁶ Comissão de Contratação Wartime (CWC), uma comissão legislativa independente, bipartidário estabelecido para estudar contratação de guerra no Iraque e no Afeganistão. Criada na Seção 841 da Lei de Autorização de Defesa Nacional para o Ano Fiscal de 2008, esta comissão de oito membros é mandatada pelo Congresso para estudar a contratação de agências federais para a reconstrução, apoio logístico das forças de coalizão e desempenho das funções de segurança no Iraque e Afeganistão.

⁹⁷ Ele está agora, mesmo antes que o corpo esteja frio, vai pegar o que ele aprendeu sobre as investigações do governo sobre esses empreiteiros, incluindo a DynCorp, e ajudar esta empresa a continuar a "esconder a bola" da séria supervisão do governo

está envolvida com algumas das mais poderosas associações militares de lobby dos Estados Unidos. Isso tudo acabou transformando a Dyncorp em uma das mais poderosas empresas do setor das EMP no mundo.

3.4 Atuação das Empresas Militares Privadas no Iraque, no Afeganistão e no USCENTCOM

Há muitas contradições entre os dados sobre as empresas militares privadas no Iraque e no Afeganistão. Como já mencionado, as empresas não possuem informações de fácil acesso. Porém, uma lei aprovada em 2008 pelo congresso de Estados Unidos (Security Contracting Act (S. 674) permite uma quantidade maior de informações sobre a atuação das EMP, depois deste ano (ISENBERG, 2009). O Departamento de Defesa dos Estados Unidos começou a produzir relatórios trimestrais:

This report updates DoD contractor personnel numbers and outlines DoD efforts to improve management of contractors accompanying U.S. forces. It covers DoD contractors personnel deployed in Afghanistan (Operation Freedom's Sentinel), Iraq (Operation Inherent Resolve), and the U.S. Central Command (USCENTCOM) area of responsibility (AOR).⁹⁸

Estes relatórios estão disponíveis na própria página do Office of the Assistant Secretary of Defense for Logistics & Materiel Readiness⁹⁹. Outro lugar que disponibiliza dados sobre a atuação das EMP é o website Commission on Wartime Contracting (CWC)¹⁰⁰. Porém, o último relatório é de 2011. Além disso, em geral os relatórios são mais voltados para os gastos que governo teve na contratação das empresas. Os dados estriados da CWC e da Office of the Assistant Secretary of Defense for Logistics & Materiel Readiness foram contrastadas com o relatório do *Department of Defense Contractor and Troop Levels in Iraq and Afghanistan: 2007-2017*.

⁹⁸ Este relatório atualiza os números de pessoal do contratado do DoD e descreve os esforços do DoD para melhorar o gerenciamento dos contratados que acompanham as forças dos EUA. Ele cobre o pessoal de empreiteiros do DoD destacado no Afeganistão (Operação Liberdade Sentinela), Iraque (Operação Inerente Resolver) e a área de responsabilidade do Comando Central dos EUA (USCENTCOM) (AOR)

⁹⁹ https://www.acq.osd.mil/log/PS/archvd_CENTCOM_reports.html.

¹⁰⁰ <https://cybercemetery.unt.edu/archive/cwc/20110929231911/http://www.wartimecontracting.gov/index.php>.

A Guerra do Afeganistão em 2001 (Operation Enduring Freedom) e a Guerra do Iraque em 2003 (Operation Iraqi Freedom) geraram a maior receita as empresas militares privadas e seguem gerando, transformou empresas EMP em milhões de dólares para bilhões de dólares Figura 6. Esta atuação só foi possível graças ao lobby das empresas militares privadas feito em cima do governo no pós-11 de setembro, e a manutenção do mesmo para garantir mais contratos, exemplos com Blackwater (Academi), DynCorp, MPRI (L-3 Communications), Halliburton, KBR, Triple Canopy e a Constellis entre outras mencionados anterior.

Figura 6 Principais Contratados de Contingência Atuando em Apoio às Operações no Iraque e no Afeganistão (2002-2011)

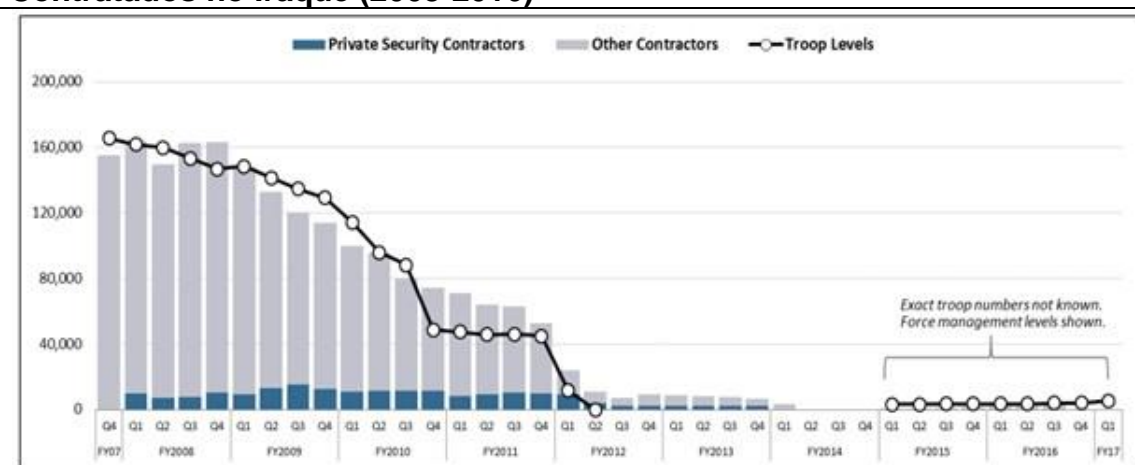
	Vendor	Obligations (in billions)
1	KBR	\$40.8
2	<i>"Miscellaneous foreign contractors"</i>	38.5
3	Agility	9.0
4	DynCorp	7.4
5	Kuwait Petroleum Corporation	5.0
6	Fluor Intercontinental, Inc.	5.0
7	The Bahrain Petroleum Company	5.0
8	Combat Support Associates	3.6
9	ITT Federal Services International	3.4
10	The Louis Berger Group, Inc.	2.3
11	International Oil Trading Company	2.1
12	Readiness Management Support	2.0
13	L-3 Communications	1.7
14	Red Star Enterprises, Ltd.	1.7
15	IAP Worldwide Services	1.5
16	Environmental Chemical Corporation	1.5
17	Perini Corporation	1.5
18	Blackwater Lodge and Training Center	1.4
19	Contrack International, Inc.	1.4
20	Triple Canopy, Inc.	1.2
21	DAI/Nathan Group, LLC	1.1
22	Washington Group, International	1.1
23	Bearing Point, LLC	1.0
Total obligations		\$139.2

Fonte: COMMISSION ON WARTIME CONTRACTING (2011, p. 25).

Os resultados deste lobby podem ser vistos na imagem acima. Em apenas nove anos de atuação nos dois conflitos, empresas como a KBR tiveram um faturamento bruto de US\$ 40.8 bilhões; a DynCorp, US\$ 7.4 bilhões; a MPRI (L-3 Communications) US\$ 1.7 bilhões; e a Blackwater (Academi) US\$ 1.4 bilhões. Isso só reforça porque há um investimento tão pesado em lobby por parte destas empresas.

As empresas militares superaram muitas vezes o número de soldados do exército dos Estados Unidos no Iraque (Figura 7) e no Afeganistão (Figura 8). O gráfico demonstra que durante todo o conflito o número de contratados superava o de soldados americanos. Além disso, a figura revela que só uma pequena parcela das pessoas que trabalham para as EMP americanas são estadunidenses. No entanto, vale ressaltar que isso é feito para suprir a demanda de soldados privados e também pelo custo para as empresas.

Figura 7 Contingente das Forças Armadas dos EUA e Número de Contratados no Iraque (2008-2016)

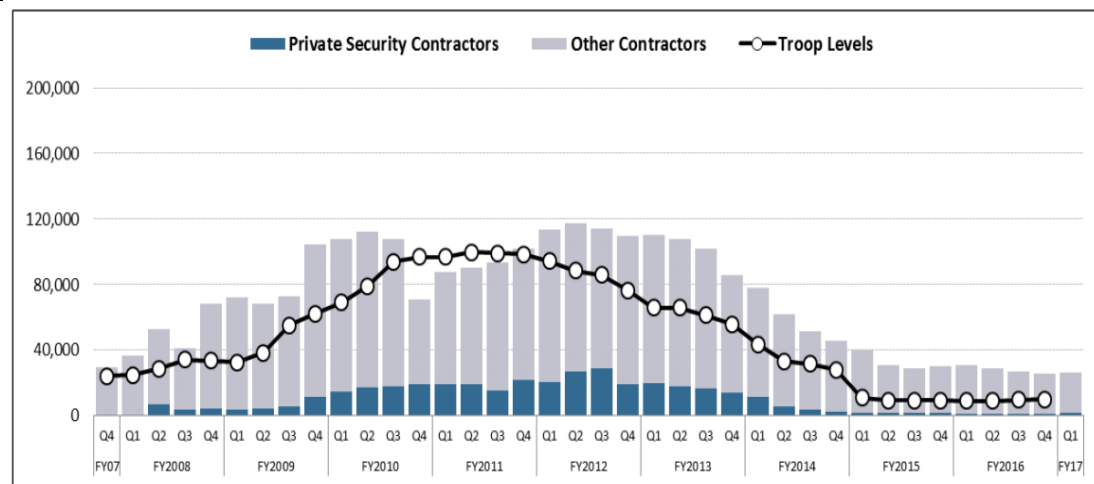


Fonte: PETERS, SCHWARTZ, KAPP (2017, p. 8).

A figura acima também revela que apesar da grande incidência de emprego de EMP durante a administração de George Bush, o fenômeno não se restringe a uma orientação política predeterminada, mas envolve tanto governos de orientação democrática quando republicana. Barack Obama, quando começa a retirar as tropas americanas do Iraque em 2011, enviou ao país mais 5500 militares privados, para cumprir as funções do Exército Americano, integrando-se com os mais de 11 mil combatentes privados que já estavam na região (BRUNEAU, 2015).

However, you will not read about the far larger numbers of war-zone contractors, or the dangerous responsibilities they fulfill. Were it not for these contractors, Obama's "light footprint" would suddenly be two or three times as large (ZENKO, 2016).¹⁰¹

Figura 8 Contingente das Forças Armadas dos EUA e Número de Contratados no Afeganistão (2008-2016)



Fonte: PETERS, SCHWARTZ, KAPP (2017, p. 8).

Como já mencionado, as empresas militares privadas atuaram prestando o mais variado tipo de serviços no Iraque no Afeganistão. Naturalmente, alguns serviços se destacam mais do que outros, como é o casos de serviços de suporte e logística (Quadro 3).

¹⁰¹ Sobre a "doutrina de Obama", em particular a suposta pegada militar "leve" que ele apoia. No entanto, você não lê sobre o número muito maior de empreiteiros da zona de guerra, ou as responsabilidades perigosas que eles cumprem. Se não fosse por esses contratados, a "pegada leve" de Obama seria repentinamente duas ou três vezes maior.

Quadro3. Principais Serviços Prestados pelas EMP no Iraque e Afeganistão	
Descrição do Serviço	Total (em Bilhões)
Suporte Logístico	US\$ 46.5
Construção de Edifícios Diversos	US\$ 10.5
Assistência Técnica	US\$ 5.5
Outros Serviços Profissionais	US\$ 5.2
Serviços de Guarda	US\$ 3.8
Manutenção, Reparação e Alteração de Edifícios de Escritórios	US\$ 3.5
Construção de Edifícios de Escritórios	US\$ 2.9
Locação, Aluguel ou Restauração de Imóveis	US\$ 2.8
Gestão de Programas e Serviços de Suporte	US\$ 2.4
Total	US\$ 85.6
Fonte: COMMISSION ON WARTIME CONTRACTING (2011).	

O Office of the Assistant Secretary of Defense for Logistics & Materiel Readiness lançou seu último relatório em abril de 2018. Neste relatório é possível identificar a presença de EMP no Iraque e no Afeganistão até hoje. Também é possível perceber a atuação das empresas na Guerra da Síria (Quadro 4). Além disso, revela a atuação das empresas militares privados em outras regiões da CENTCOM¹⁰².

¹⁰² O Comando Central dos Estados Unidos (CENTCOM) basicamente fica responsável pelo comando central no Oriente Médio. Fundado em 1 de janeiro de 1983. Como o próprio nome indica, o CENTCOM cobre a área "central" do globo localizada entre os Comandos da Europa, África e Pacífico. Quando a crise dos reféns no Irã e a invasão soviética do Afeganistão sublinhou a necessidade de fortalecer os interesses dos EUA na região, o Presidente Jimmy Carter estabeleceu a Força-Tarefa Conjunta de Deslocamento Rápido (RDJTF) em março de 1980. Para fornecer uma solução mais forte e duradoura na região. Na região, o presidente Ronald Reagan tomou medidas para transformar a RDJTF em um comando unificado permanente por um período de dois anos. O primeiro passo foi tornar o RDJTF independente do Comando de Preparação dos EUA, seguido pela ativação do CENTCOM em janeiro de 1983. Superar as percepções céticas de que o comando ainda era um RDJTF em tudo menos nome, projetado para apoiar uma estratégia da Guerra Fria, levou tempo. A guerra Irã-Iraque destacou claramente as crescentes tensões na região, e desenvolvimentos como as operações de mineração iranianas no Golfo Pérsico levaram às primeiras operações de combate do CENTCOM (<http://www.centcom.mil/ABOUT-US/HISTORY/>).

Quadro 4. Funcionário Contratados do DoD no USCENTCOM AOR (2018)

	Total Contractors	U.S. Citizens	Third Country Nationals (TCN)	Local Nationals
Afghanistan Only	26,647	10,891	10,046	5,710
Iraq and Syria	5,508	2,869	1,879	760
Other USCENTCOM Locations	14,622	6,973	7,589	60
USCENTCOM AOR	46,777	20,733	19,514	6,530

Fonte: CONTRACTOR SUPPORT OF U.S. OPERATIONS IN THE USCENTCOM AREA OF RESPONSIBILITY (2018, p. 1).

A Tabela mostra que as empresas militares privadas americanas atualmente possuem 46,777 funcionários trabalhando só Oriente Médio, localizados em diversos países e diferentes conjunturas e que mais da metade são americanos. Ademais, o documento destaca que “during 1st quarter FY18, USCENTCOM reported approximately 46,257 contractor personnel supporting DoD in the USCENTCOM AOR, an increase of approximately 2,984 from the previous quarter” (CONTRACTOR SUPPORT OF U.S. OPERATIONS IN THE USCENTCOM AREA OF RESPONSIBILITY, 2018, p. 1)¹⁰³. Isso mostra que talvez o governo de Donald Trump já pode estar fazendo uso das EMP, porém é difícil afirmar com toda certeza. Segundo os relatórios do governo, é possível identificar que após 2015 voltou a aumentar o número de empresas militares privadas no Oriente Médio. Muito talvez atribuído a “saída completa das tropas americanas no Iraque” e pela intensificação do lobby de algumas EMP como o Exemplo da DynCorp.

3.5 Conclusões Parciais.

Podemos concluir que boa parte do lobby das empresas militares privadas, é similar ao dos outros setores da economia americana, isso se dá especialmente através de contribuições monetária a campanhas eleitorais, tanto para o Presidente

¹⁰³ Durante o primeiro trimestre do ano fiscal de 2018, o USCENTCOM informou aproximadamente 46.257 contratados pessoal de apoio ao DoD no USCENTCOM AOR, um aumento de aproximadamente 2.984 trimestre anterior.

quanto para o Congresso. Além do mais estas as EMPs tem a maior parcela doar ao Partido Republicano do que para os Democratas. Porém podemos identificar que, não são as doações em dinheiro a ferramenta mais poderosa do lobby das EMPs e sim a chamada revolving door. A grande maioria dos funcionários e donos das empresas militares privadas, são ex-funcionários de alto escalão do governo, que vão desde ex-agentes de inteligência a conselheiros políticos. No entanto o inverso também acontece funcionários de EMP acabam indo trabalhar para o governo dos EUA. Como exemplo do ex-CEO da Halliburton Dick Cheney que se tornou vice-presidente de Bush.

Todos os fatores mencionados anteriormente proporcionaram que as empresas militares privadas obtivessem bilhões de dólares em contratos com o governo dos Estados Unidos, não importando quem tivesse no poder. Mesmo hoje segundo os relatórios oficiais do governo é possível identificar sua presença forte em várias partes do mundo principalmente no Oriente Médio.

CONCLUSÃO

A cada ano, as empresas militares privadas dos Estados Unidos aumentam sua influência sobre o governo, não importando o partido que esteja no poder. Estas empresas já estenderam seus tentáculos para todos os órgãos Estatais, desde o Pentágono, FBI, CIA, entre outros. Isso só foi possível graças ao lobby. Este muitas vezes pode ocorrer através do dinheiro, troca de favores, revolving door e por conexões informais com o governo. O trabalho identificou que isso foi uma das variáveis que afetou a formulação de política externa americana. Além disso, o trabalho mostrou que muitas vezes o processo favoreceu mais as EMP do que os Estados Unidos.

A primeira parte do trabalho deixa claro que a política externa, no caso dos Estados Unidos, muitas vezes não é formulada apenas a partir do raciocínio lógico dos governantes, havendo outras variáveis por trás destas formulações de política. Estas variáveis podem ser grupos econômicos, grupos étnicos, estruturas burocráticas, contexto externo ou a própria opinião pública. Os grupos econômicos e étnicos tiveram muitas vezes um papel na formação de política externa, muito atribuído ao seu lobby. Como no caso dos judeus americanos que propiciaram que Israel fosse o país com mais apoio econômico e militar dos Estados Unidos. E grupos econômicos como as empresas de petróleo que foram uma das variáveis que fizeram com que os Estados Unidos invadissem a Líbia.

Os grupos de interesse têm focado seus esforços mais no lobby congressional do que sobre o Poder Executivo. O motivo é que o Congresso é mais acessível do que o Executivo. Ademais, o Congresso detém mais poder do que o Presidente na maioria das vezes. Isso deixa claro que o Congresso não é excluído da dinâmica de formulação de política externa. No entanto, a figura do Presidente também importa e não pode ser esquecida.

A regulamentação do lobby nos Estados Unidos ocorreu lentamente ao longo do século XX. A primeira lei que abrange o lobby no poder executivo remete ao ano de 1995. Apesar de os EUA ser um dos únicos Estados onde esta prática está regulamentada, é possível identificar muitas lacunas nos marcos regulatórios, fazendo com que muitas vezes a atividade do lobby não seja tão transparente. Além disso, não se sabe a certo se há interesse político em tornar a legislação mais atraente.

A segunda parte do trabalho buscou esclarecer que as EMP são atores que estão presentes na política externa americana, não importando o partido político que está no poder, atuando constantemente ao lado das forças tradicionais norte americanas, principalmente no pós-Guerra Fria. Isto foi possível graças ao neoliberalismo, à diminuição das forças armadas, e ao vácuo de poder nas relações internacionais. As invasões do Afeganistão, em 2001, e do Iraque, em 2003, são os primeiros conflitos em que os contingentes das empresas militares privadas superam o contingente das forças regulares Estadais. Nos Estados Unidos estão as empresa mais poderosa do setor, como MPRI, DynCorp e Blackwater. Esta mesma possui uma projeção global gigantesca, atuando desde a América Latina até o Extremo Oriente. Muitas dessas empresas, inclusive, detêm capacidades militares maiores do que as de alguns Estados.

Na última parte do trabalho foi analisado como é feito o lobby das empresas militares privadas. Uma boa parte do lobby das EMP ocorre de forma similar ao dos outros setores da economia, especialmente através da doação de dinheiro para campanhas eleitorais, tanto para o Presidente quanto para o Congresso. No entanto, é possível perceber que a maior mecanismo de entrada das EMP no governo é a chamada revolving door. Muitos donos e funcionários de empresas são ex-funcionários de alto escalão do governo, em diferentes setores que vão desde a inteligência até conselhos presidenciais. Ademais, muitos funcionários de EMP acabam indo trabalhar para o governo. Este fenômeno transforma as empresas em agentes poderosos dentro dos Estados Unidos.

Empresas como a Blackwater e a DynCorp tem um longo histórico de lobby sobre o governo dos Estados Unidos. Ao longo do tempo, usaram diversas ferramentas com este fim. Isso acabou proporcionado bilhões de dólares em contratos para as duas empresas. E o mesmo lobby, em geral, auxilia as empresas

quando algo sai errado durante as suas operações, a exemplo da Blackwater que, em 2007, perdeu sua licença de atuação no Iraque e apenas um mês depois já estava de volta ao país.

Assim, percebe-se que as hipóteses iniciais do trabalho foram comprovadas, uma vez que é possível perceber que o motivo das EMP fazerem lobby sobre o governo dos Estados Unidos é fundamentalmente assegurar seus contratos e ter suas ações valorizadas na bolsa de valores. Por isso, as EMP são importantes para o estudo das relações internacionais. São atores presentes e de crescente importância no cenário internacional. Além disso, sua presença só tende a aumentar.

REFERÊNCIAS

ACADEMI. **About us**. Disponível em: <<https://www.academi.com/pages/about-us>>
Acesso em: 27 nov. 2017.

ALDEN, Chris, ARAN Amnon. **Foreign policy analysis: new approaches**. Taylor & Francis, 2016.

BARROS, Aidil de Jesus Paes de; LEHFELD, **Neide Aparecida de**. **Projeto de pesquisa**: propostas metodológicas. Ed Petrópolis: vozes. 1986).

BRUNEAU, Thomas C. "**The US experience in contracting out security and lessons for other countries**." Revista Brasileira de Política Internacional 58.1 (2015): 230-248.

CAICEDO, C Aparicio. "**Lobby and Foreign Policy in the US: How Foreigners can Understand (even influence) the Outcomes of US Foreign Policy**." Paper presented at the Political Science World Congress 2009.

ERDOĞAN, celil. "**Ethnic Interest Groups and American Foreign Policy: Sources of Influence**." (2010).

CONSTELLIS, **Who we are**. Disponível em: <<https://constellis.com/who-we-are/overview>>. Acesso em: 27 nov. 2017.

COMMISSION ON WARTIME CONTRACTING. "Transforming wartime contracting: Controlling costs, reducing risks." (2011). Disponível em: <<https://cybercemetery.unt.edu>>.

[edu/archive/cwc/20110929231911/http://www.wartimecontracting.gov/index.php](http://www.wartimecontracting.gov/index.php)>.

Acesso em: 26 abril. 2018.

CONTRACTOR SUPPORT OF U.S. OPERATIONS IN THE USCENTCOM AREA OF RESPONSIBILITY Disponível em: <https://www.acq.osd.mil/log/PS/CE/NTCOM_reports.html/5A_April_2018_Final_V3.pdf>. Acesso em: 26 abril. 2018.

DA COSTA, Priscila Borba. **"A GUERRA AO TERROR E A PRIVATIZAÇÃO DA FORÇA: uma primeira análise do uso de companhias militares privadas nas intervenções estadunidenses no pós-onze de setembro WAR ON TERROR AND THE PRIVATIZATION OF FORCE."** Tempo e Argumento 4.1 (2012): 171-185.

DE OLIVEIRA, Ariana Bazzano. **"A Guerra Terceirizada: As Empresas Privadas de Segurança e a "Guerra ao Terror"."** Carta Internacional 5.1 (2016): 64-77;

DOMÍNGUEZ, Caldevilla, David, and XIFRA Jordi. **"Historia de los Lobbies: una forma de escribir la historia."** Historia y comunicacion social. 2013; 18: 879-92. DOI: 10.5209/rev_HICS. 2013. v18. 44371 (2013).

DYNCORP. **Chief Executive Officer.** 2018 Disponível em: < <http://www.dyn-intl.com/george-krivo/>> Acesso em: 2 jun. 2018.

DYNCORP. **DynCorp International Awarded 12-Month Extension to Continue Supporting U.S. Army Under LOGCAP IV.** 25 de julho de 2017 em: <<http://www.dyn-intl.com/media-center/press-releases/dyncorp-international-awarded-12-month-extension-continue-supporting-u-s-army-logcap-iv/>> Acesso em: 2 jun. 2018.

ESTAPÀ, Jaume, Saura, **"Las empresas militares y de seguridad privadas ante el derecho internacional de los derechos humanos: su actuación en el conflicto iraquí."** Revista Electrónica de Estudios Internacionales, 2010, num. 19, p. 1-22 (2010).

FOREIGN POLICY ASSOCIATIO. **HOW U.S. FOREIGN POLICY IS MADE.** 2018 . Disponível em: <http://www.fpa.org/features/index.cfm?act=feature&announcement_id=45&show_sidebar=0> Acesso em: 28 mar. 2018.

GRAZIANO, Luigi. "**O lobby e o interesse público.**" Revista Brasileira de Ciências Sociais 12, no. 35 (1997).

GROFE, Jan. "**Human rights and private military companies: A double-edged sword too dangerous to use?.**" Private Military and Security Companies (2007): 241-258

HISTORTYHOUSE.gov **Lobbying in the Lobby.** 2015. Disponível em: <<http://history.house.gov/Blog/2015/January/01-21-Lobby/>> Acesso em: 28 jan. 2018.

HORTON, Scott, LANIGAN, Kevin and MCCLINTOCK, **Michael.** "**Private Security Contractors at War: Ending the Culture of Impunity.**" New York: Human Rights First. Available at www.humanrightsfirst.info/pdf/08115-usls-psc-final.pdf, accessed January 30 (2008).

HEUVELEN, Ben Van. The Bush administration's ties to Blackwater. Salon. 2 de outubro de 2007 Disponível em: <https://www.salon.com/2007/10/02/blackwater_bush/> Acesso em: 29 maio. 2018

HOLMAN, Craig. "**Origins, evolution and structure of the lobbying disclosure act.**" Public Citizen 11 (2006).

ISOA. **Stability. Service. Growth.** Janero 2014. International Stability Operations Association | 8221 Old Courthouse Road Suite 200, Vienna VA 22182.

IGAN, Deniz, MISHRA Prachi and TRESSEL Thierry. "A fistful of dollars: lobbying and the financial crisis." NBER Macroeconomics Annual 26, no. 1 (2012): 195-230.

IGLESIAS, Mario Angel Laborie. "**La privatización de la seguridad: Las empresas militares y de seguridad privadas en el entorno estratégico actual.**" PhD diss., UNED, 2011.

ISENBERG, David. **Shadow force: Private security contractors in Iraq**. ABC-CLIO, 2009.

JÄGER, Thomas, KÜMMEL, Gerhard eds. **Private military and security companies: Chances, problems, pitfalls and prospects**. Springer Science & Business Media, 2009.

LANNING, Michael Lee. **Mercenaries**. New York: Presidio Press, 2005.

LEANDER, Anna. "The power to construct international security: On the significance of private military companies." *Millennium* 33, no. 3 (2005): 803-825.

MEARSHEIMER, John; WALT, Stephen. **O lobby de Israel**. *Novos Estudos-CEBRAP*, n. 76, p. 43-73, 2006.

MARINHO, Havana Alícia de Moraes Pimentel. **Processo Decisório e Grupos de Interesse na Política Externa Norte-Americana: um estudo sobre a Guerra do Golfo** (1990). Access on, v. 15, 2011.

MASTERS, Jonathan. **U.S. Foreign Policy Powers: Congress and the President**. CFR.org. Mar 2, 2017. Disponível em: < <https://www.cfr.org/backgrounders/us-foreign-policy-powers-congress-and-president> > Acesso em: 22 mar. 2018.

MCFATE, Sean. **The modern mercenary: Private armies and what they mean for world order**. Oxford University Press, 2014.

MCGRATH, Conor. "The ideal lobbyist: Personal characteristics of effective lobbyists." *Journal of Communication Management* 10, no. 1 (2006): 67-79.

MENDES, Cristiano. MENDONÇA, Christopher. "A utilização de empresas militares privadas em missões de paz." *Proceedings of the 3rd ENABRI 2011 3 Encontro Nacional ABRI 2001* (2011).

MENEZES, Major Inf António Pedro Vieira da Silva Cordeiro. "As empresas militares privadas." Lisboa – 2008.

NASSER, Reginaldo Mattar. PAOLIELLO, Tomaz Oliveira. **"Uma nova forma de se fazer a guerra? Atuação das Empresas Militares de Segurança Privada contra o terrorismo no Iraque."** Revista de sociologia e política 23.53 (2015): 27-46.

NYTIMES.**Blackwater's Rich.**NewYorkTimesContracts<https://www.nytimes.com/2007/10/03/opinion/03wed2.html?mtrref=www.google.com.br&gwh=405678D31296498E848E7399EF349E61&gwt=pay&assetType=opinion>

OPENSECRETS.ORG. **Lobbying Database.** April 24, 2018. Disponível em: <<https://www.opensecrets.org/lobby/>>. Acesso em: 17 abr. 2018.

OPENSECRETS.ORG. **Ranked Sectors.** April 24, 2018. Disponível em: <<https://www.opensecrets.org/lobby/top.php?showYear=a&indexType=c>>. Acesso em: 17 abr. 2018.

UESSELER, Rolf. **Guerra Como Prestação de Serviços.** Tradução Marco Casanova. - São Paulo: Estação Liberdade, 2008;

USHISTORY.ORG. **The Treaty of Versailles and the League of Nations,** 2018. Disponível em: <<http://www.ushistory.org/us/45d.asp>>. Acesso em April 24, 2018.

USA. Public law 104–65—dec. 19, 1995 109 stat. 691. Texto digital 1995. Disponível em: <https://lobbyingdisclosure.house.gov/lda.pdf> >. Acesso em: 08 out. 2017.

ORTIZ, Carlos. **Private Armed Forces and Global Security:A Guide to the Issues.** ABC-CLIO, 2010.

PATTISON, James **The hazards of going to war for profit.** 13 de outubro de 2014. Disponível em: <<https://www.opendemocracy.net/shine/alight/james-pattison/hazards-of-going-to-war-for-profit>>. Acesso em: 08 out. 2017.

PAOLIELLO, Tomaz Oliveira. **Anatomia de uma Empresa Militar e de Segurança Privada: a empresa DynCorp em perspectiva global.** Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas (UNESP, UNICAMP, PUC-SP),2016;

PECEQUILO, Cristina Soreanu; RESENDE, Erica Simone Almeida (Orgs). **Os Estados Unidos no mundo atual**: Cristina Soreanu Pecequilo, Erica Simone Almeida Resende, Eugenio Diniz, organizadores. Curitiba: Juruá, 2010.

PETERS, Heidi M., SCHWARTZ Moshe, and KAPP Lawrence. Department of Defense Contractor and Troop Levels in Iraq and Afghanistan: 2007-2017. Congressional Research Service Washington United States, 2017.

PORTER, Keith. U.S. **Foreign Policy 101VWho Makes Decisions on International Relations?**. **Thoughtco**. 6 de janeiro de 2018 .Disponível em: <<https://www.thoughtco.com/foreign-policy-3310217>>. Acesso em: 25 mai. 2018.

PINGEOT, Lou. PASCUAL, David Torres. **Privatizing security: talking with Lou Pingeot**. 5 de novembro de 2014.Disponível em: <<https://www.opendemocracy.net/lou-pingeot-david-torrespascual/privatizing-security-talking-with-lou-pingeot>>. Acesso em: 08 out. 2017.

RASOR, Dina. **Self-Dealing: Even Ex-Federal Watchdogs Are Doing It**. Truth-out. 12 de janeiro de 2012. Disponível em: <http://www.truth-out.org/index.php?option=com_k2&view=item&id=6035&Itemid=228>. Acesso em: 02 jun. 2018.

RENNIE, George. **The revolving door: why politicians become lobbyists, and lobbyists become politicians**. Setembro, 21 de 2016. Disponível em: <<http://theconversation.com/the-revolving-door-why-politicians-become-lobbyists-and-lobbyists-become-politicians-64237>>. Acesso em: 02 maio. 2018.

RODRIGUES, Ricardo José Pereira. **"Mudança e continuidade na regulamentação do lobby nos Estados Unidos."** Revista de Informação Legislativa, Brasília 49, no. 196 (2012): 83-93.

ROSS, Simona. **Does U.S. Foreign Policy Serve the People?**. 31 de janeiro de 2014. Disponível em: < <https://ethics.harvard.edu/blog/does-us-foreign-policy-serve-people>>. Acesso em: 26 abri. 2018.

SCAHILL, Jeremy. **"Blackwater: a ascensão do exército mercenário mais poderoso do mundo."** São Paulo: Companhia das Letras (2008).

SCAHILL, Jeremy. **Blackwater's New Sugar Daddy: The Obama Administration.** Thenation. JUNE 28, 2010 Disponível em: < <https://www.thenation.com/article/blackwaters-new-sugar-daddy-obama-administration/>>. Acesso em: 30 maio. 2018.9

SINGER, Peter W. **"Corporate warriors: The rise of the privatized military industry and its ramifications for international security."** International security 26.3 (2001): 02.

SINGER, Peter W. **"Corporate warriors: The rise of the privatized military industry."** New york: University Press, 2003.

SINGER, Peter W. **The Dark Truth about Blackwater. Brookings.** 2 de outubro de 2007 Disponível em: < <https://www.brookings.edu/articles/the-dark-truth-about-blackwater/> Acesso em; 30 maio 2018.

SINGER, Peter W. **"Warriors for hire in Iraq."** Brookings. Abril 15, 2004. Disponível em: < <https://www.brookings.edu/articles/warriors-for-hire-in-iraq/> >. Acesso em; 16 maio 2018.

SHEEHY, Benedict. MAOGOTO, Jackson. NEWELL, Virginia. **Legal Control of the Private Military Corporation.-** UK by PalgravE Macmillan, 2009.

SHEARER, David, and London Institute for Strategic Studies. **Private armies and military intervention.** New York: Oxford University Press, 1998.

SPOLAR, Christine. **DynCorp wins contract dispute over Afghan police training.** Center for Public Integrity. 15, de Março 2010. Disponível em: < <https://www.publicintegrity.org/2010/03/15/7061/dyncorp-wins-contract-dispute-over-afghan-police-training> >. Acesso em; 03 jun.2018

STRAUS, Jacob R. **The Lobbying Disclosure Act at 20: Analysis and Issues for Congress.** Congressional Research Service, 2015.

STUART, Douglas T. "**Foreign-Policy Decision-Making.**" In *The Oxford Handbook of International Relations*. 2010.

TONKIN, Hannah. **State control over private military and security companies in armed conflict.** Vol. 84. Cambridge University Press, 2011.

USA. PUBLIC LAW 104–65—DEC. 19, 1995. Public Law 104–65. 104th Congress. Disponível em: < <https://lobbyingdisclosure.house.gov/lda.pdf>>. Acesso em; 12 out.2017.

VIDAL Blanes i Jordi, DRACA Mirko, and FONS-ROSEN Christian. "**Revolving door lobbyists.**" *American Economic Review* 102, no. 7 (2012): 3731-48.

KAUFMAN, Joyce P. **A concise history of US foreign policy.** Rowman & Littlefield, 2017.

KEEFE, Josh. **Why Is Lobbying Legal? A Brief History Of Lobbyists In the US.** 2017. Disponível em: < <http://www.ibtimes.com/why-lobbying-legal-brief-history-lobbyists-us-2525455>>. Acesso em; 30 jun.2018.

KOWALSKI, Mateus. "**Novas guerras, novos actores as empresas militares privadas.**" *Nação e Defesa* (2009).

KRAMER, Daniel. "**Does History Repeat Itself? A Comparative Analysis of Private Military Entities.**" *Private Military and Security Companies* (2007): 23-35.

KRAHMANN, Elke. "**REGULATION THROUGH PROCUREMENT POLICIES.**" *Routledge Handbook of Private Security Studies* (2015): 14.

KINSEY, Christopher. *Corporate soldiers and international security: The rise of private military companies.* Routledge, 2006.

WALLWORK, Richard D. **Operational implications of private military companies in the global war on terror**. No. AY-04-05. ARMY COMMAND AND GENERAL STAFF COLL FORT LEAVENWORTH KS SCHOOL OF ADVANCED MILITARY STUDIES, 2005.

VANDERBUSH, Walt. **Exiles and the Marketing of US Policy toward Cuba and Iraq**. Foreign Policy Analysis, v. 5, n. 3, p. 287-306, 2009.

ZENKO, Micah. Foreign Policy. **Private Contractors are the Silente Majority of Obamas Military Mercenaries Iraq Afghanistan**. 18 de maio 2016. Disponível em: <<http://foreignpolicy.com/2016/05/18/private-contractors-are-the-silent-majority-of-obamas-military-mercenaries-iraq-afghanistan/VOZ>>. Acesso em: 12 out. 2017.

ZETTER, Lionel. **Lobbying 1e: The art of political persuasion**. Harriman House Limited, 2008.